

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

**ТОРГУЮТ
ВСЕ!**



3 2 0711 075897

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

7 (361) 2004

Главный редактор **КАЗАНЦЕВ С. В.**

РЕДКОЛЛЕГИЯ:

АБАЛКИН Л. И., директор Института
экономики РАН, академик РАН, Москва

АГАНБЕГЯН А. Г., Академия народного
хозяйства при Правительстве РФ,
академик РАН, Москва

ГРАНБЕРГ А. Г., председатель Государствен-
ного научно-исследовательского учреждения
«Совет по изучению производительных сил»,
академик РАН, Москва

КУЛЕШОВ В. В. (координатор), директор
Института экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
академик РАН, Новосибирск

МИРОНОВ В. Н., президент Русской
Американской стекольной компании,
председатель Ассоциации товаропроизводи-
телей Владимирской области, кандидат
экономических наук, Владимир

ПРИЛЕПСКИЙ Б. В., председатель комитета
по промышленности Совета депутатов
Новосибирской области,
доктор экономических наук

СЕНЧАГОВ В. К., Центр финансово-банков-
ских исследований Института экономики
РАН, доктор экономических наук, Москва

СТАРОВОЙТОВ М. К., председатель совета
директоров ОАО «Волжский оргсинтез»,
доктор экономических наук

Зам. главного редактора **БОЛДЫРЕВА Т. Р.**

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ



*Учредители: ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН,
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО
ПРОИЗВОДСТВА СО РАН,
РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА «ЭКО»*

В НОМЕРЕ

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

- 2 РЯБУХИН С. Н.
Региональный аспект приватизации государственной собственности
- 14 СЕНЧАГОВ В. К.,
ДАДАЛКО В. А.,
БРАГИН А. М.
Объединение субъектов Федерации и национальные интересы России
- 27 РАЧЕК В. Л.
Как экономические интересы акционеров формируют корпоративное управление
- 38 ДЕГТЯРЕВ А. Н.,
МАЛИКОВ Р. И.
Деловая коррупция в России

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

- 48 СОРОКИН Д. Е.
Траектория социально-экономического развития России: 1999–2007 гг.

ДИСКУССИЯ

- 69 ВОРОНОВ Ю. П.
Сибиряки на чемаданах
- 84 ЕГОРОВ Д. Г.,
ЕГОРОВА А. В.
Эволюция принципов экономической политики на Российском Севере

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

- 90 ВОЛНУХИН А. В.
Где найти «врача по блату»

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

- 105 МКРТЧЯН Г. М.,
БЛАМ И. Ю.
Экологические проекты российских компаний

ДИРЕКТОРСКИЙ ФОРУМ

- 118 Искусство продавать
(«круглый стол» «ЭКО»)

С ЗАКОНОМ НА «ВЫ»

- 138 СЕМЕНОВА Е. В.,
БОРЗУНОВА Т. А.
Экономико-правовые проблемы развития рынка земли
- 148 ЕСИПОВ В. М.
Экономическая безопасность хозяйствующих субъектов в России

ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

- 159 ВЛАСОВ В. Г.
Состояние и пути развития отечественного электромашиностроения

164 «ЭКО»-ИНФОРМ

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

- 165 ГАДЖИЗАДЕ Э. М.
Каспийско-персидский коридор: геоэкономический ракурс

УПРАВЛЕНИЕ

- 171 РОДИНА Л. А.
Начальник на контракте

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

- 177 БАРЫШНИКОВ М. Н.,
ВИШНЯКОВ-
ВИШНЕВЕЦКИЙ К. К.
Семейный фактор в развитии российского предпринимательства в XIX – начале XX века

POST SCRIPTUM

- 190 ЗАХАРЧЕНКО В. И.
«Дорожная карта» бизнеса

Страничка «ЭКО» в Интернете:

www.econom.nsc.ru/eco



Региональный аспект приватизации государственной собственности – одна из самых малоизученных страниц экономических реформ современной России. В статье дан анализ некоторых итогов приватизации государственной собственности субъектов Российской Федерации в 1993 – 2003 гг. и рассмотрены актуальные вопросы региональной приватизации на современном этапе.

Региональный аспект приватизации государственной собственности

С. Н. РЯБУХИН,
кандидат экономических наук,
аудитор Счетной палаты Российской Федерации,
Москва



© ЭКО 2004 г.



Берите, сколько сможете

В ходе приватизации в России сформирован обширный массив нормативно-законодательных актов, регламентирующих процесс перехода государственного и муниципального имущества в частную собственность. К настоящему времени создана разветвленная система законодательства, регулирующего отношения, связанные с изменением формы собственности имущества, принадлежащего государству или муниципальным образованиям. Причём развитие регионального законодательства о приватизации было юридически увязано с федеральным законодательством, как правило, не учитывающим региональную специфику.

Однако, вопреки логике, законодательство о приватизации государственного и муниципального имущества формировалось в отсутствие закона о национализации и муниципализации. При этом приватизация в регионах шла, хотя федерального закона о порядке разграничения собственности на федеральную, собственность субъектов Российской Федерации и муниципальную не было, что является невыполнением требований Конституции Российской Федерации. Отсутствие указанного закона в течение всего периода приватизации способствовало бесконтрольному распоряжению многими объектами собственности.

Например, действие Указа Президента Российской Федерации от 17 ноября 1992 г. № 1403 «Об особенностях приватизации и преобразования в акционерные общества государственных предприятий, производственных и научно-производственных объединений нефтяной, нефтеперерабатывающей промышленности и нефтепродуктообеспечения», который предусматривал закрепление в федеральной собственности 38% акций акционерных обществ, созданных при преобразовании 28 предприятий и организаций, расположенных на территории Республики Башкортостан, в том числе ПО «Башнефть», Стерлитамакский завод «Красный пролетарий», ПО «Башнефтепродукт», ПО «Салаватнефтеоргсинтез», было приостановлено на территории республики Указом Президиума Верховного Совета Республики Башкортостан от 4 ноября 1992 г. № 6-2/494 на основании Закона Республики Башкортостан от 29 февраля 1992 г. № ВС-10/28 (он утратил силу только 30 декабря 2000 г.).

Данный закон не разработан и не принят до настоящего времени.

Во многих регионах массовая приватизация прошла на фоне отсутствия законодательных актов регионального уровня. Так, в Сахалинской области законодательные акты, регулирующие отношения в области приватизации, не принимались до 1999 г.

В ряде субъектов Российской Федерации (Рязанской, Тверской областях и др.) приватизация длительное время проходила на основании нормативно-правовых актов индивидуального характера. **Фактически решения о приватизации объектов государственной собственности принимались главами администраций.**

При этом, по данным контрольно-счетных органов и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, контроль, как правило, не выявлял несоответствий требований законодательства о приватизации субъектов Федерации федеральному законодательству, в том числе в части прокурорского надзора.

А деньги где?

Доходы от приватизации. Из-за просчетов в планировании сроков и в организации процесса приватизации, отсутствия эффективного контроля доходы региональных бюджетов от приватизации за 1993–2003 гг. оказались крайне низкими.

Так, по данным Госкомстата России, в этот период от приватизации государственного и муниципального имущества перечислено 106,0 млрд руб. (табл. 1).

Таблица 1

Перечисление средств от приватизации в России в 1993–2002 гг.

Получатель средств	Млрд руб.	% к итогу
Федеральный бюджет	78,2	73,8
Бюджеты субъектов РФ	14,6	13,8
Муниципальные бюджеты	8,8	8,3
Государственные органы, осуществляющие приватизацию	4,3	4,1

При этом доля доходов от приватизации в доходах консолидированных бюджетов субъектов Федерации за 1993–2003 гг., за редким исключением, не превышала 1%.

Таким образом, **одна из целей приватизации – увеличение доходов бюджетов всех уровней – оказалась не реализована.**

Привлечение инвестиций. Результаты анализа данных о планировавшихся и фактически привлеченных в процессе приватизации инвестиций для производственного, технологического и социального развития предприятий субъектов Российской Федерации показали, что систематическое, целевое планирование отечественных и иностранных инвестиций, а также контроль за их поступлением в 1993–2003 гг. в подавляющем большинстве регионов отсутствовали.

Данные субъектов Федерации о привлеченных объемах инвестиций свидетельствуют о фактическом срыве выполнения инвестиционных программ во многих регионах.

Так, в период с 1993 г. по 1999 г. в Камчатской области было запланировано получение в ходе приватизации инвестиций в размере 38021 тыс. руб. и 2,63 млн дол., а фактический объем инвестиций составил 2630,2 тыс. руб. (в 14,5 раза меньше) и 1067,5 тыс. дол. (в 2,5 раза меньше).

В регионах, где инвестиции привлекались, их объем оказался, как правило, весьма незначительным. Например, в Саратовской области фактически полученные за 10 лет инвестиции на 831 тыс. руб. превысили запланированные, их объем составил всего 6202,9 тыс. руб.

В ряде регионов за 10 лет приватизации инвестиции для производственного, технологического и социального развития предприятий не планировались и не привлекались (Коми-Пермяцкий и Чукотский автономные округа, Магаданская область и др.).

В целом объем привлеченных за 10 лет инвестиций для производственного, технологического и социального развития предприятий субъектов Российской Федерации оказался крайне низок (табл. 2).

Таблица 2

**Запланированные и фактически привлеченные инвестиции
по 40 субъектам РФ, располагающим такой информацией,
в 1993–2002 гг.**

Инвестиции	Млрд дол.	Млн немецких марок	Млн руб.
Запланировано	614,0	54,4	3583,9
Фактически получено	640,0	54,4	4053,6

На свертывание процесса привлечения инвестиций в приватизированные региональные предприятия существенное влияние оказали следующие факторы.

Реальная государственная поддержка инвестиций в региональные предприятия на федеральном и региональном уровне, как правило, отсутствовала. В подавляющем большинстве случаев при проведении коммерческих конкурсов по продаже предприятий с инвестиционными условиями победитель обязывался погасить в установленный срок задолженность перед федеральным бюджетом, бюджетом субъекта Федерации, местными бюджетами и государственными внебюджетными фондами, что свидетельствует об отсутствии стратегической установки государства на привлечение инвестиций для стимулирования производства.

Во многих случаях к моменту приватизации крупнейшие предприятия регионов практически прекращали свою деятельность и оказывались на грани банкротства, теряя инвестиционную привлекательность.

Кроме того, не получили должного развития региональные рынки ценных бумаг. С этой точки зрения Концепция развития рынка ценных бумаг в Российской Федерации, утвержденная Указом Президента РФ от 01.07.1996 г. № 1008, оказалась не выполнена. Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг не смогла обеспечить сбалансированное развитие региональных рынков ценных бумаг, поэтому подавляющее большинство приватизированных акционерных обществ регионального уровня почти не представлены на российском биржевом рынке.

Что посеешь...

Конкурентные позиции приватизированных предприятий. Согласно данным субъектов Федерации, **показатели экономической эффективности использования ресурсов ухудшились у большинства приватизированных предприятий, произошел значительный спад производства по всем основным видам продукции.**

Приватизация государственных предприятий на территории подавляющего большинства регионов проходила в период социально-экономического кризиса, сопровождавшегося резким спадом объемов промышленного производства, закрытием градообразующих предприятий, ростом числа убыточных предприятий, миграционными процессами.

В Чукотском автономном округе в связи с падением спроса и нерентабельностью добычи олова, вольфрама и золота с начала 1993 г. правительством Российской Федерации были приняты решения о консервации рудников «Иультин», «Светлый», «Валькумей» и ликвидации большинства горняцких посёлков. В процессе перехода региона на рыночные отношения численность населения округа уменьшилась более чем в три раза и на конец 2003 г. составила около 50 тыс. жителей.

Высокие темпы роста инфляции, уменьшение платежеспособного спроса, высокие процентные ставки за пользование банковскими кредитами – все это негативно отразилось на финансовом состоянии региональных предприятий и их конкурентном положении на внутреннем и внешнем рынках.

Например, в Читинской области из 326 приватизированных предприятий сохранили конкурентное положение всего четыре (1,2%); в Магаданской области из 137 предприятий – 12 (8,8%). По ряду регионов объективный анализ в части сохранения приватизированными предприятиями конкурентного положения на региональном и российском рынке невозможен из-за отсутствия соответствующего мониторинга.

Приватизация отдельных предприятий в ряде регионов (Оренбургская, Магаданская области, Чукотский автономный округ, Еврейская автономная область и др.) проводи-

лась без достаточного изучения их финансово-экономического состояния.

Например, в Еврейской автономной области удельный вес убыточных предприятий и организаций составил в 2003 г. 63,7%, что на 8% превышает показатель 2002 г.

В то же время доля приватизированных государственных предприятий, находящихся в стадии банкротства, на 01.01.2004 г. в Республике Хакасия была 13,2%, Камчатской области – 27,9%. При этом в Читинской области 35,5% приватизированных предприятий прошли процедуру банкротства.

В Коми-Пермяцком автономном округе, в котором с 1996 г. приватизация предприятий прекратилась, из 102 предприятий в течение 1997–2002 гг. через процедуру банкротства ликвидировано 24 предприятия (23,5%), а семь в настоящее время находятся в процедуре банкротства.

В Магаданской области из 137 открытых акционерных обществ, преобразованных из государственных предприятий федерального и регионального уровней, прекратили осуществление финансово-хозяйственной деятельности 53 акционерных общества, или 39%.

В Приморском крае доля приватизированных предприятий, к которым применялась процедура банкротства и которые в настоящее время находятся в стадии банкротства, составляет 22% – с долей участия Российской Федерации и 15% – с долей участия Приморского края.

Высокий процент приватизированных предприятий, находившихся и находящихся в настоящий момент в стадии банкротства, свидетельствует о низком качестве предпродажной подготовки предприятий, об отсутствии эффективного собственника и постприватизационного контроля со стороны государственных органов власти. Указанная ситуация ведет к социальной нестабильности и угрожает экономической безопасности регионов и Российской Федерации в целом.

Таким образом, сложившаяся ситуация в области конкурентного положения региональных приватизированных предприятий на внутреннем и внешнем рынках свидетельствует об отсутствии отчетливых «точек роста» и о реальности перехода экономики ряда регионов в стадию глубокой депрессии.

Профиль основной деятельности приватизированных предприятий. В ходе адаптации к новым экономическим условиям многие приватизированные предприятия утратили свой основной профиль деятельности. На фоне

свертывания основной деятельности произошло сокращение рабочих мест и потеря квалифицированных управленческих и рабочих кадров, разрушение межотраслевых и межрегиональных связей. Данные процессы оказывают негативное влияние на поддержание экономической безопасности и социальной стабильности в регионах.

Администрации субъектов Федерации при разработке планов мобилизационной подготовки экономики регионов сталкиваются с рядом серьезных проблем: перепрофилирование производства на большинстве приватизированных предприятий, сокращение производственных мощностей, утрата технологий и их несоответствие современным требованиям. В связи с этим возникают трудности в размещении мобилизационных заданий в полном объеме и номенклатуре.

Существующее правовое поле не позволяет государству эффективно влиять на отмеченные выше негативные процессы. В итоге органы государственной власти субъектов Федерации не могут в полной мере обеспечить поддержание уровня мобилизационной готовности региональных предприятий.

Что делать?

Приватизационная политика федерального Центра и интересы регионов. Большое влияние на социально-экономическое развитие регионов оказал и будет оказывать процесс приватизации федеральной собственности, который протекает одновременно с региональной приватизацией. Практика показала, что назрела насущная необходимость согласования приватизационной политики федерального Центра с интересами регионов.

Приведём пример. Базовая отрасль Магаданской области – золотодобывающая промышленность. В 1994 г., с приватизации федеральным Центром восьми горно-обогатительных комбинатов, на которых было занято более 60% работающего населения области, начался обвал золотодобычи (в 1992 г. добыто около 29 т золота, а в 1995 г. – 20,4 т).

Из восьми приватизированных горнообогатительных комбинатов в настоящее время шесть акционерных обществ не осуществляют хозяйственную деятельность (находятся в стадии ликвидации или

ликвидированы). Это послужило одной из основных причин массового оттока трудоспособного населения за пределы области. При этом за весь рассматриваемый период времени федеральный бюджет получил от приватизации в Магаданской области всего 11914,9 тыс. руб.

Таким образом, отсутствие согласованных действий Центра и региональных властей в вопросе оценки социально-экономических последствий приватизации в субъектах Федерации ведет к неэффективному распоряжению государственной собственностью и, в ряде случаев, к подрыву экономики региона.

Целесообразность и эффективность акционирования и приватизации государственных унитарных предприятий. В настоящее время вопрос о целесообразности акционирования и приватизации государственных унитарных предприятий, в том числе предприятий военно-промышленного комплекса и социального назначения, является ключевым для подавляющего большинства субъектов Российской Федерации.

Сложилась негативная практика, когда в процессе разработки уполномоченными федеральными органами власти проекта прогнозного плана (программы) приватизации федерального имущества на очередной финансовый год мнение органов власти субъектов Федерации о целесообразности (нецелесообразности) приватизации социально значимых для региона федеральных государственных унитарных предприятий, расположенных на территории данного субъекта Федерации, не учитывается.

В регионах считают, что прежде чем принимать решение о дальнейшей судьбе унитарного предприятия, необходимо оценить его статус на предмет включения в перечень стратегически и социально значимых предприятий. Предприятия, не попавшие в указанный перечень, подлежат приватизации, а целесообразность акционирования и приватизации стратегически и социально значимых требует согласования с субъектом Российской Федерации. Эта позиция регионов заслуживает всесторонней поддержки.

Требуется разрешения и вопрос о возможности использования субъектом Российской Федерации специального пра-

ва («золотой акции») в отношении открытого акционерного общества, созданного путем преобразования ФГУП, после того как будут проданы акции этого общества, находящиеся в федеральной собственности, если в отношении него отсутствует специальное право («золотая акция») Российской Федерации. Такая возможность предусмотрена ст. 38 Федерального закона «О приватизации государственного и муниципального имущества», но законодатель не предусмотрел механизма реализации этой нормы.

Приватизация земли, находящейся в собственности субъектов Федерации. В настоящее время оценить масштабы земельных ресурсов, которые могут быть приватизированы Российской Федерацией и субъектами Федерации, затруднительно, по причине отсутствия достоверных исходных данных, так как реестры федерального имущества и имущества субъектов Федерации до конца не сформированы.

Кроме того, цивилизованный рынок земли на федеральном и региональных уровнях в настоящее время не создан. Основной объем сделок относится к первоначальному выкупу приватизированными предприятиями земельных участков, на которых они расположены.

В этой связи повторяются ошибки, допущенные в период «массовой» приватизации, а именно недооценка приватизируемого имущества и отсутствие индивидуального подхода к сделке. Так, в течение 2002 г. в Тверской области продано 402 земельных участка общей площадью 158,7 тыс. кв. м на сумму 12479 тыс. руб. (в среднем по цене 7,8 руб. за 1 кв. м), что в 2,2 превысило бюджетные назначения на текущий год.

В Рязанской области в 2003 г. было продано 32 земельных участка, на которых расположены ранее приватизированные объекты государственного недвижимого имущества, общей площадью более 1,098 млн кв. м на сумму свыше 7,439 млн руб. (в среднем по цене 6,7 руб. за 1 кв. м).

Если такая тенденция сохранится в ближайшие годы, в большинстве субъектов Российской Федерации бюджеты регионов не получат существенных поступлений, а **в ходе**

приватизации сельскохозяйственных земель можно прогнозировать серьезные социальные потрясения.

Пути совершенствования эффективности приватизации в российских регионах. На современном этапе требуется принятие федеральных законов «О порядке разграничения собственности на федеральную, собственность субъектов Российской Федерации и муниципальную» и «О национализации и муниципализации».

Можно констатировать, что Концепция управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации, одобренная постановлением Правительства Российской Федерации от 09.09.1999 г. № 1024 – устарела, в том числе в части специфики региональной приватизации.

Необходимо разработать систему показателей, критериев оценки эффективности функционирования приватизированных предприятий и социальной направленности процесса приватизации государственного имущества, а также принять среднесрочную и долгосрочную программы приватизации в Российской Федерации, в том числе земельных ресурсов.

Кроме того, требуется пересмотреть инвестиционную стратегию Российской Федерации в части планирования и контроля за поступлением инвестиций в приватизируемые предприятия, а также шире практиковать приватизацию государственного имущества путем проведения коммерческих конкурсов с социальными условиями, что позволит решать вопросы социального развития приватизируемых предприятий и регионов в целом, охраны окружающей среды и здоровья граждан.

Субъектам Российской Федерации целесообразно разработать при поддержке федерального Центра долгосрочную стратегию приватизации в регионе (помимо бюджетных задач), установив, какие предприятия, в каких отраслях при любых условиях должны остаться в собственности субъекта Российской Федерации. После чего сформировать список продаж в кратко-, средне- и долгосрочном периоде, который должен подразделяться на список реально продаваемых и инвестиционно привлекательных объектов и список

неликвидов (как по финансово-экономическим показателям, так и по уже сложившейся структуре собственности).

Важным представляется завершение процесса инвентаризации и ранжирования имеющейся у субъекта Федерации собственности, с целью определения приватизационного потенциала региона. После чего можно эффективно осуществлять продажу убыточных предприятий с привлечением инвестиций и с условием восстановления их платежеспособности, а реализацию неликвидных предприятий осуществлять через процедуру банкротства.

На современном этапе также необходимо осуществлять государственную инвестиционную поддержку приватизируемых предприятий через механизм использования части средств от продажи регионального имущества и выпуска региональных заемных ценных бумаг для сбора средств на реструктуризацию и финансовое оздоровление приватизируемых предприятий под залог пакетов акций или имущественных комплексов, принадлежащих субъектам Российской Федерации.

Реформы последних лет требуют выработки критериев дифференцированного подхода к акционированию и приватизации государственных предприятий ЖКХ, предусматривающих ограничения на приватизацию инженерной инфраструктуры территории с обязательным условием передачи не подлежащего приватизации имущества вновь созданным акционерным обществам на основе гражданско-правовых или концессионных договоров на установленный срок.

Предложенные мероприятия – результат анализа многочисленных обращений регионов в государственные органы власти и финансового контроля Российской Федерации, и игнорирование их может привести к повторению ошибок, допущенных на этапе «массовой приватизации».

Одной из важнейших проблем, стоящих сегодня перед Российской Федерацией, является трансформация федерализма, в частности структурирование будущего государственного и экономического пространства России. Решение этой проблемы рассматривается в данной статье с позиций обеспечения национальных интересов России, повышения устойчивости и безопасности региональных сегментов Российской Федерации. Авторы считают, что укрупнение, слияние регионов должно рассматриваться как органический элемент реформы административно-территориального устройства России.

Статья ориентирована на представителей органов законодательной и исполнительной власти всех уровней и на научную общественность.

Объединение субъектов Федерации и национальные интересы России

В. К. СЕНЧАГОВ,

доктор экономических наук, академик РАН,
руководитель Центра финансово-банковских исследований
Института экономики РАН,

В. А. ДАДАЛКО,

доктор экономических наук,
заместитель председателя правления Алгонбанка,

А. М. БРАГИН,

председатель правления, директор Единой консалтинговой
группы,
Москва

Региональная интеграция

Процесс региональной интеграции – это нормальное явление, наблюдаемое во всем мире, но вместе с тем повсюду имеющее свою специфику. Так, европейские страны, интегрируясь, делают это постепенно, шаг за шагом, отлаживая свое законодательство.

Российская Федерация также по-своему уникальна, хотя бы в силу беспрецедентного количества, разностатусности и неоднородности составляющих ее субъектов. Фактор ре-



гиональной дифференциации затрудняет проведение единой политики социально-экономических преобразований и формирование общенационального рынка, чреват угрозами региональных кризисов (особенно в маргинальных регионах) и межрегиональных конфликтов, дезинтеграции национальной экономики, ослабления целостности общества и государства — то есть явно противоречит национальным интересам России. Напротив, уменьшение пространственной дифференциации, сближение регионов по уровню социально-экономического развития создает более благоприятные условия для эффективного выстраивания общенационального рынка, гармонизации социальных и экономических преобразований, формирования на качественно более высоком уровне общероссийского национального менталитета, укрепления единства Российского государства.

Вполне понятна в этой связи подоплека появления идеи сокращения количества субъектов РФ: многие эксперты сходятся в том, что система из 89 регионов чересчур громоздка со всех точек зрения — экономической, геополитической, управленческой, бюджетной, социальной.

Притом, что потенциально интеграция, осуществляемая с соблюдением определенных требований, несет положительный эффект, возможны её различные варианты — от полной ликвидации того или иного субъекта РФ до консервации сложившейся модели, с проведением отдельных интеграционных мероприятий.

В новейшей истории России ее высшее руководство однозначно заявило о неприемлемости революций и политических потрясений на пути развития страны. Это в полной мере относится и к вопросу реформирования региональной структуры. Достаточно вспомнить цену, которую Россия заплатила за «переустройство», осуществлявшееся в ходе Октябрьской революции и гражданской войны. Сегодня единственно конструктивной линией является поиск в существующем правовом поле мягких решений, позволяющих открыть формы взаимодействия регионов, объединения их усилий, которые дали бы так называемый эмерджентный эффект.

Проблема интеграции субъектов РФ имеет много различных аспектов. Это не тот случай, когда возможны простые и легкие решения. Интеграцию регионов необходимо рассматривать через призму обеспечения национальных интересов и решения стоящих перед Россией стратегических задач обеспечения активного экономического роста (удвоение ВВП к 2010 г.); повышения уровня жизни граждан и преодоления бедности (сокращение ее в течение трех лет до 10% от общей численности населения страны); обеспечения конкурентоспособности экономики страны и регионов.

К этим ключевым задачам, которые в Послании Президента РФ Федеральному Собранию за 2004 г. определены как первоочередные общенациональные, необходимо добавить:

- обеспечение безопасного и устойчивого развития страны;
- формирование единого информационного пространства и общероссийского рынка товаров и услуг, включая финансово-банковские услуги;
- эффективное использование природного потенциала;
- укрепление единства социально-экономического пространства страны и противодействие сепаратистским тенденциям.

Учитывая исторический опыт и неоднозначность оценок ожидаемых позитивных результатов и негативных последствий объединительных процессов, нельзя представлять их технологию упрощенно.

Не следует руководствоваться примитивными установками типа укрупнения регионов в целях «улучшения управляемости». На самом деле появление взамен нынешних 89 субъектов РФ небольшого числа очень крупных административно-территориальных единиц может угрожать внутренней стабильности и территориальной целостности государства. В условиях действующего разграничения прав и полномочий между федеральными и региональными органами власти руководители «мегасубъектов» Федерации приобретут чрезмерно большой политический вес. Именно вви-

ду такой угрозы руководство СССР отказалось от идеи укрупнения административно-территориального деления страны, осуществлявшегося в 20-е годы. Если в 1930 г. в РСФСР было 14 административно-территориальных единиц областного масштаба, то в 1941 г. их насчитывалось уже 57, и разукрупнение в дальнейшем продолжилось, что было обусловлено сложной обстановкой в мире, то есть соображениями безопасности государства.

На самом деле управлять небольшим количеством крупных субъектов Федерации, обладающих мощным финансово-экономическим и бюджетно-налоговым потенциалом (причем не просто суммой потенциалов, которыми обладали составившие его субъекты РФ, а синергически возросшим после интеграции), отнюдь не легче, чем управлять многочисленными, но гораздо более слабыми субъектами Федерации. Наоборот, это будет значительно труднее и, помимо всего, потребует кардинальной коррекции методов управления со стороны федерального Центра.

Поэтому в условиях Российской Федерации нельзя допускать того, чтобы интеграция регионов привела к развитию тенденции «республиканизации», появлению сверхбогатых региональных конгломератов, что неизбежно породит бюджетно-налоговый сепаратизм и стремление создать свои, независимые от федерального Центра бюджетно-налоговые системы. Это означает, что интеграция регионов должна быть в известном смысле ограниченной и на первом этапе предусматривать лишь присоединение экономически слабых, высокодотационных регионов с низким бюджетно-налоговым и финансовым потенциалом к более сильным, развитым. Судя по всему, первоначально этим процессом будет охвачено 10–15 субъектов РФ.

Семь раз отмерь

Национальные интересы. Для укрепления геополитических позиций России большое значение имеет наращивание экономического потенциала трансграничных регионов страны на Дальнем Востоке, Северо-Западе и на южных рубежах. Избрав путь интеграции этих регионов, надо чрез-

вычайно взвешенно подходить к оценке последствий, которые может иметь их объединение. Существует опасность в погоне за чисто экономическим эффектом регионального масштаба нанести очень серьезный ущерб национальным интересам России. Так, объединение некоторых приграничных, в том числе прибрежных, регионов может сгладить диспропорции регионального развития (при этом нельзя исключать, что сглаживание будет чисто арифметическим), но одновременно приведет к появлению субъектов РФ с гигантской территорией и крайне низкой плотностью населения. Подобные административно-территориальные единицы неизбежно станут объектами повышенного внимания, а в дальнейшем и притязаний со стороны сопредельных государств, озабоченных проблемой «жизненного пространства».

Стремление избавиться от «сложносоставных» конструкций в виде областей (краев), в которые входят автономные округа, чревато открытием прямого выхода от границ в регионы со стратегическими запасами сырья (нефти, газа и др.), а также созданием субъектов РФ, полностью «рассекающих» страну. Возможно, что и здесь удастся достичь локального экономического эффекта, но платой за это станет фактическое создание благоприятных условий – в военно-стратегическом и геополитическом аспектах – для реализации недружественных замыслов иностранных государств.

Не менее критического осмысления требует и ставшая столь популярной в последнее время идея перехода на освоение и разработку богатых природными ресурсами регионов Севера исключительно вахтовым методом. Реализовать данную идею предлагается за счет объединения указанных регионов с более южными, где и могли бы обосноваться на постоянное место жительства вахтовики. Между тем это – прямой путь к депопуляции, «оголению» российского Севера, и уже в обозримом будущем Россия рискует обнаружить, что эти территории, хранящие огромные запасы полезных ископаемых и являющиеся уникальным экологическим ресурсом, фактически контролируются иностранным капиталом, который привлекает преимущественно гастарбайтеров.

Помимо этого, в такие регионы резко возрастет приток нелегальных мигрантов.

Межнациональные отношения. В организации и управлении интеграционными процессами на уровне субъектов Федерации совершенно необходим внимательный учет фактора межнациональных отношений. По данным Института этнологии и антропологии РАН, в России проживают представители 176 национальностей. Более трети всех субъектов РФ (республики, автономная область и автономные округа – всего 32) образованы по национально-государственному признаку. Эти субъекты РФ занимают более 53% всей территории страны. Вместе с тем есть веские основания говорить о гипертрофии национального фактора в административно-территориальном устройстве страны. Несмотря на внешне многонациональный состав населения, преувеличивать значение этого обстоятельства нельзя хотя бы потому, что коренное население (русские) насчитывает в России 4/5 всех жителей. Это больше, чем доля коренного населения в численности жителей США, Канады, республик СНГ (кроме Армении) и любой бывшей российской АССР¹. По международным стандартам Россия – не многонациональное, а мононациональное государство с пестрой этнической структурой.

И все же очевидно, что любое изменение границ и, тем более, статуса «национальных» субъектов РФ способно вызвать обострение национального вопроса и дестабилизировать политическую обстановку в соответствующих регионах.

Наряду с этим нельзя оставлять без внимания и такой аспект объединительных процессов, как опасность окончательной ассимиляции малых народов, исчезновения их языка, культуры.

К вышесказанному следует добавить и наличие политических амбиций у ряда представителей местных политико-административных элит, их стремление обеспечить соб-

¹ Максимальное значение рассматриваемого показателя наблюдается в Чувашской Республике, где доля чувашей составляет почти 70% населения, а вот в Карелии лишь каждый десятый житель является представителем титульной национальности.

ственное политическое будущее. Опасения потерять в результате слияния регионов высокие должности, административный и политический ресурс, контроль над финансовыми потоками могут порождать сопротивление объединительным процессам.

Политические и правовые аспекты. Укрупнение, слияние регионов нельзя рассматривать как стихийный, необусловленный процесс — оно должно являться органическим элементом модернизации Российского государства. Усиленная «властная вертикаль» сегодня нуждается в новой региональной и административной политике, которая способна обеспечить не только политическую, но и экономическую стабильность в регионах. Проблема преодоления опасных диспропорций в региональном развитии имеет не только экономическую, но и очевидную политическую и правовую окраску, связанную с тем, что объединение регионов по своим последствиям выходит далеко за рамки «чистой» экономики.

Предпочтительным представляется «мягкий» вариант интеграции субъектов Федерации, подразумевающий на первом этапе сохранение основных административных органов объединяемых регионов, путем включения, в частности, подразделений администраций присоединяемых регионов в состав органов управления нового субъекта РФ на правах его территориальных органов. Вместе с тем возможны и другие способы образования администрации объединенного субъекта РФ.

При этом необходимо учитывать, что, согласно Федеральному закону от 4 июля 2003 г. № 95-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон “Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации”», 24 из 41 государственных полномочий с 2005 г. должны перейти от автономных округов к областям (краям), в которые эти округа входят. Это выдвигает вопрос об изменении конституционно-правового статуса субъекта Федерации.

«Мягкая» интеграция регионов должна способствовать формированию новых товарных, финансовых, технологических и информационных региональных рынков. Во многом этому процессу должны помочь крупные инвестиционные проекты, реализуемые в новом субъекте РФ и являющиеся своеобразным связующим элементом нового образования.

Объединение не может быть чисто формальным мероприятием, и в то же время оно не должно быть самоцелью. Главным реальным мотивом объединения является обеспечение гарантированного существенного роста уровня жизни в новых субъектах Федерации – при условии, что меры по достижению этой цели не наносят ущерба национальным интересам России (как это показано выше).

«За» и «против»

Во избежание серьезных политических и экономических ошибок процесс укрупнения субъектов РФ должен быть всесторонне просчитан и обоснован с учетом того, что потребуются переходный период продолжительностью в несколько лет. Все аспекты этого процесса должны быть тщательно проанализированы. В качестве некоего «отправного пункта» ниже приводится таблица, в которой сопоставляются наиболее распространенные на сегодня суждения относительно ожидаемого положительного эффекта от объединения регионов и его возможных негативных последствий.

В качестве критериев определения целесообразности объединения тех или иных субъектов Федерации можно предложить следующие.

1. *Приоритетность национальных интересов России в целом по отношению к интересам отдельных регионов.* При этом, с одной стороны, интересы регионов, безусловно, должны приниматься во внимание, а с другой – жизнеспособность национальных интересов проверяется тем, насколько полно они учитывают особенности регионов и специфику их экономических активов.

Положительные и отрицательные стороны объединения субъектов Российской Федерации

Позитив	Негатив
Повышение уровня и качества управления Российской Федерации за счет сокращения количества субъектов РФ	Потеря собственной государственности, финансовой самостоятельности ряда субъектов РФ
Возможность комплексного решения проблем административного управления и территориального деления	Ухудшение управляемости отдаленных районов
Активизация развития инфраструктуры в новых субъектах РФ	Усиление межнациональных трений, угроза возникновения конфликтов на национальной почве
Укрепление надежности и безопасности систем жизнеобеспечения объединенных регионов (энергия, тепло, продовольствие, транспорт)	Недоверие к властям со стороны населения, которое не почувствует быстрой отдачи от объединения
Повышение финансово-бюджетного и инвестиционного потенциала укрупненных регионов	Обострение социально-экономических проблем вследствие издержек объединительных процессов
Создание предпосылок для экономического рывка регионов (мультипликативный эффект)	Рост политической нестабильности из-за противодействия региональных властей ограничению их полномочий
Лучшее решение проблем «северного завоза»	Опасность усиления сепаратистских тенденций при появлении экономически мощных региональных образований
Создание возможности для инновационного прорыва	Получение льгот и субсидий социального характера экономически развитыми регионами наряду с более слабыми
Сокращение региональной дифференциации доходов населения	Опасность финансирования автономных округов по остаточному методу
Улучшение управления природно-ресурсным потенциалом и повышение эффективности его использования	Невозможность унифицированного решения проблемы объединения различных субъектов РФ
	Необходимость изменения отдельных положений Конституции РФ

2. *Первичность социально-экономического эффекта от объединения регионов* и его совместимость с национальными интересами России в целом. Целесообразность объединения должна оцениваться прежде всего по прогнозируемым индикаторам экономического роста и уровня жизни населения в новых субъектах Федерации. Нельзя допускать, чтобы мотивом объединения было стремление отдельных бизнес-групп или административных структур изменить финансовые потоки в собственных корыстных интересах.

3. *Соблюдение интересов и защита прав коренных национальностей объединяемых регионов.*

4. *Индивидуальный подход к экспертизе целесообразности объединения.* Исходные условия объединения в каждом конкретном случае могут быть весьма различными. Например, при объединении Пермской области и Коми-Пермяцкого автономного округа сливаются богатая «метрополия» (область) и бедная «периферия». Если речь идет о Тюменской области с Ханты-Мансийским и Ямало-Ненецким национальными округами, то там ситуация совершенно иная. Значит, должны быть и соответствующие методические подходы к решению вопроса об объединении.

5. *Учет производственной специализации объединяемых регионов.*

6. *Оптимизация кооперационных связей.* Наиболее целесообразным является при прочих равных условиях объединение таких регионов, между которыми имеются тесные кооперационные связи. Вряд ли можно достичь реальных эффектов при объединении регионов, не имеющих между собой сколько-нибудь значимых связей.

7. *Учет фактора деятельности в регионах тех или иных крупных компаний.* Если в объединяемых регионах работают одни и те же крупные компании, чьи предприятия связаны между собой, то объединение таких регионов может существенно облегчить эти связи и способствовать укреплению экономики нового региона.

8. *Геополитические устремления иностранных партнеров по бизнесу и финансово-банковских организаций.*

Вышеприведенные наиболее общие критерии применимы для всех регионов, однако ситуация в различных регионах может быть настолько специфична, что в ряде случаев более важными могут оказаться другие критерии.

Всё в мире связано

Финансовые и бюджетно-налоговые отношения.

Объединение регионов приводит к системному радикальному изменению финансовых потоков, в первую очередь по линии взаимосвязей с федеральным бюджетом, а также к необходимости реконструкции финансовых и бюджетно-налоговых отношений между до сих пор самостоятельными субъектами РФ. При этом надо учитывать, что в настоящее время эти финансовые взаимоотношения достаточно многообразны и существуют не между субъектами РФ, кандидатами на объединение. Они строятся по линии связи с федеральным бюджетом каждого отдельного субъекта Федерации, не менее чем по 12 каналам и соответствующим им бюджетным потокам: пять фондов финансовой помощи; различные виды дотаций и субсидий²; по линии государственных капиталовложений и федеральных программ развития регионов.

Бюджетно-налоговое реформирование, связанное с объединением бюджетно-налоговых систем двух субъектов Федерации, должно носить системно-программируемый характер:

а) и на федеральном, и на региональном уровнях должна быть разработана программа финансово-бюджетного объединения двух субъектов Федерации, включающая алгоритм слияния этих двух систем (цели, конкретные задачи, финансовые потоки, федерально-региональное участие и другие аспекты);

б) процесс объединения необходимо разделить на несколько этапов:

² Например, дотации для обеспечения сбалансированности бюджетов составляют на 2004 г. Пермской области – 356,6 млн руб., Коми-Пермяцкому округу – 27,7 млн руб.

– предварительный этап объединения (интеграции) – 1–2 года;

– этап среднесрочной адаптации бюджетно-финансовых систем – 3–5 лет;

– этап эффективного бюджетно-налогового финансово-го развития, т. е. проявления стратегических целей и преимуществ объединения;

в) следует иметь в виду и предусмотреть необходимые меры по ограничению таких возможных (и скорее всего – неизбежных) факторов, как проявление бюджетного иждивенчества со стороны населения обоих объединяемых субъектов Федерации: например, у жителей Пермской области – отторжения, неприятия нового населения как «иждивенцев», а у жителей Коми-Пермяцкого автономного округа – подозрения, что Пермский центр недостаточно учитывает их интересы.

Необходимо на основе и федеральной, и экспериментальной нормативной базы разработать модель межбюджетных отношений внутри нового субъекта Федерации, в которой должно быть четко определено положение новой «провинции» (например, Коми-Пермяцкого АО по отношению к Пермской области).

Финансовые потоки. В условиях региональной интеграции необходимо повышение эффективности управления региональными финансово-товарными потоками. Решение этой задачи позволяет, во-первых, обеспечить целенаправленную поддержку Центром процессов жизнеобеспечения регионов и реализации ими политики экономического подъема, во-вторых, эффективнее использовать ресурсы и специфические региональные активы.

Эффективность управления финансово-товарными потоками должна оцениваться по критериям распределения ресурсов между субъектами РФ в соответствии со следующими приоритетами направления использования ресурсов: национальный интерес, рентабельность, социальный эффект, бюджетная эффективность для субъекта Федерации, повышение региональной конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках.

Как это сделать

Объединению должен предшествовать комплекс предварительных совместных действий субъектов РФ, который, в частности, должен включать:

- совместные консультации руководства регионов по оценке целесообразности объединения с предварительной оценкой интеграционного эффекта, отражаемого в основных индикаторах;
- подготовку концептуального аналитического материала с оценкой достоинств и недостатков объединения и реальных мер, направленных на интеграцию экономики;
- комплексную экспертизу подготавливаемых проектов объединения с оценкой краткосрочных и долгосрочных рисков;
- совместную работу законодательных органов власти объединяемых субъектов РФ;
- проведение консультаций с президентом и правительством РФ;
- оценку положения нового субъекта РФ в межбюджетном пространстве страны;
- общественное обсуждение данной проблемы.

После проведения этих предварительных мероприятий должна быть разработана «Комплексная программа дальнейшей интеграции» (этапы, мероприятия, сроки, оценка эффективности), а также проведена независимая экспертиза этого процесса.

Только после проведения этих предварительных мероприятий можно приступить к основной фазе интеграционного процесса – созданию и реализации интеграционных механизмов и инструментов. Главное требование к этой фазе таково: не должно быть сделано ни одного шага, направленного на ускорение объединения, пока не будет полной уверенности в том, что оно носит созидательный характер как для экономики, так и для населения объединяемых регионов, и что объединение ориентировано на обеспечение национальных интересов России.

Как экономические интересы акционеров формируют корпоративное управление

В. Л. РАЧЕК,
кандидат экономических наук,
член совета директоров ОАО «Иртышское пароходство»,
Омский государственный институт сервиса

Общество заинтересовано в том, чтобы каждый акционер эффективно использовал свою собственность. Разрабатываются и внедряются нормативные документы по защите прав акционеров. В частности, именно на это направлен Федеральный закон РФ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг». Такие законодательные инициативы своевременны, ибо интересы инвесторов очень часто нарушаются, что приводит к сокращению количества акционеров. Их заинтересованность в управлении корпоративной собственностью падает.

Проведенные нами исследования подтверждают эти тенденции. С одной стороны, в настоящее время резко снижается интерес большинства акционеров к процессам, происходящим на предприятиях, акциями которых они владеют. С другой – возрастает роль небольших групп собственников, владеющих большими пакетами акций. Анализ протоколов собраний акционеров большинства акционерных обществ, созданных в ходе приватизации, показывает, что в первые годы их существования на собраниях присутствовало от 90 до 100% всех участников. Опросы свидетельствуют, что практически все акционеры выражали желание управлять своей собственностью, но при этом, к сожалению, выяснялось, что многие из них были попросту не готовы нести для этого интеллектуальные и материальные затраты. Большая часть таких собственников – это мелкие акционеры, которые или купили, или получили акции в ходе приватизации. Со временем они поняли, что не имеют ни

© ЭКО 2004 г.



профессионального, ни жизненного опыта для управления крупными хозяйственными системами. В то же время начали складываться группы акционеров, которые и стали реальными хозяевами акционерных обществ.

Вопрос о классификации акционеров возник вполне закономерно. На наш взгляд, критериями такой классификации выступают, во-первых, экономические интересы, вытекающие из осознания значимости той части корпоративной собственности, которая находится во владении акционера, во-вторых, возможность реализовывать свое право на управление принадлежащей акционеру частью собственности, в-третьих, осознание акционером этой реальности, и, в-четвертых, его способность практически приступить к управлению. В соответствии с этим всех акционеров можно объединить в пять групп.

Первая группа — это мелкие акционеры. У них мало акций, поэтому каждый из них в отдельности не может реально участвовать в управлении акционерным обществом, то есть входить в совет директоров, в правление. Осознавая это, они перестали ходить на собрания акционеров. Критерием оценки работы общества для них выступает выплата дивидендов. Общество платит дивиденды — значит, оно работает хорошо, не платит — плохо. Так как большинство предприятий не платит дивиденды или платит, но в очень незначительных размерах, мелкие акционеры быстро потеряли интерес и к своим акциям.

Наши многолетние наблюдения показывают, что большинство таких акционеров акции не покупали (осознанный, продуманный шаг), а получили: либо бесплатно — на своем предприятии, либо в обмен на ваучер. А такое участие в собственности воспринимается как нечто «дармовое». Думаю, что данная категория акционеров будет продолжать сокращаться в ближайшее время. Это объективный процесс для сегодняшней рыночной ситуации в России, и он носит положительный характер.

За десять лет мелких акционеров стало заметно меньше, но и сейчас на некоторых крупных предприятиях они составляют до 90% всех собственников. На средних и мелких предприятиях идет консолидация собственности,

в связи с чем количество мелких акционеров быстро сокращается.

Почему мелкие акционеры продают свои акции?

Первый мотив: поправить материальное положение. *Второй мотив:* а зачем они, эти акции? (Люди не видят перспектив владения собственностью, которая не приносит постоянного дохода.) *Третий мотив:* мы не буржуи... (из населения долго вытравливался дух собственности, поэтому акционеры не чтят полученное достояние).

Руководство предприятий, как правило, стимулирует продажу акций работниками предприятий, скупая их в собственный актив. Такой передел собственности уже практически завершился на средних и мелких предприятиях, но на крупных еще продолжается.

Мелкие акционеры сами принижают свою роль. Не создают союзы, объединения для защиты своих прав, хотя на многих предприятиях даже сейчас мелкие акционеры в случае объединенных, консолидированных действий способны создавать контрольные или контролирующие пакеты акций и управлять предприятиями. Но аморфность российского акционера, его неумение и нежелание трудиться в защиту своих интересов не позволяют добиться подобного результата.

Однако первые объединения мелких акционеров по защите своих прав все-таки создаются. Свидетельство тому – проведение г-на В.С. Федорова в совет директоров РАО «ЕЭС России». Как мы знаем, тогда была создана инициативная группа по защите интересов мелких акционеров данного акционерного общества, и после проведения большой работы по сбору и аккумуляции акций мелких акционеров у них появился свой представитель в совете директоров. Правда, нужно отметить, что за фигурой г-на Федорова стоят, во-первых, крупные интересы, а значит, крупный капитал. Кроме того, г-н Федоров смог объединить мелких западных вкладчиков, которые с большим вниманием относятся к защите своих прав. Тем не менее подобный опыт для России очень важен.

С другой стороны, надо подумать, как участие мелких акционеров в управлении может сказаться на развитии предприятий. Ведь в результате поспешно проведенной ваучер-

ной приватизации большая часть приватизированных предприятий перешла в собственность мелких акционеров, в основном — членов трудовых коллективов, а также чековых инвестиционных фондов и других владельцев приватизационных чеков. Мелкие акционеры не обладают средствами для осуществления инвестиций и не заинтересованы в направлении даже имеющихся у предприятий средств на финансирование программ развития. Они заинтересованы либо в направлении средств на текущее потребление (члены трудового коллектива), либо в выплате дивидендов по акциям (инвестиционные фонды и сторонние мелкие акционеры).

Сложившаяся практика ведет и к другим негативным последствиям. Отсутствие контроля со стороны акционеров за деятельностью администрации предприятий и отсутствие у администрации прав собственности на предприятия (или на значимую долю в их капитале) ведет к тому, что интересы менеджеров расходятся с интересами управляемого ими предприятия. Рано или поздно менеджеры начинают преследовать собственные экономические интересы за счет эксплуатации чужой собственности. Создаются коммерческие структуры, принадлежащие или контролируемые администрацией, для сбыта продукции и получения части прибыли предприятия, сдаются в аренду площади и объекты недвижимости и т. д. и т. п.

На большинстве приватизированных предприятий уже завершился процесс перераспределения собственности. Руководители предприятий, сконцентрировав в своих руках или под своим контролем достаточно крупные пакеты акций, становятся их владельцами. Этот процесс, в принципе, может привести к появлению у предприятий эффективных собственников, заинтересованных в их выживании и развитии. Однако переход пакетов акций в собственность или под контроль администрации далеко не всегда способствует привлечению инвестиций, необходимых для развития предприятия, а часто и препятствует этому. При этом сама администрация, как правило, не располагает средствами, необходимыми для финансирования программ развития. Кроме того, руководители предприятия в большинстве случаев приобретают пакеты акций не за собственные деньги, а из средств самого предприятия. Это уменьшает возмож-

ности приватизированных предприятий финансировать программы развития за счет собственных средств.

Вторая группа составляет не более 1–2% от числа всех акционеров нашей страны. Обычно они имеют от 1 до 14% акций и входят в советы директоров предприятий. Эти люди купили акции обдуманно, за свои деньги. Они, как правило, стремятся увеличить свой пакет акций. Имеют ясно выраженные экономические интересы и стремятся расширить свое участие в управлении предприятием. Однако такое стремление они могут реализовать в случае приобретения достаточного количества акций, с одной стороны, а с другой – в зависимости от количества членов совета директоров в данном акционерном обществе. Для прохождения в совет директоров, как правило, необходимо около 14% голосов, но есть акционерные общества, где количество членов совета директоров больше 7 и может включать от 11 до 25 человек. Например, в РАО «ЕЭС России» более 20 членов совета директоров, и для того чтобы занять этот пост, надо получить чуть-чуть больше 5% голосов.

Данная группа акционеров очень неоднородна. Их значимость зависит от величины компании, наличия в ее составе иностранного капитала. Иностранные акционеры чаще всего с большим вниманием относятся к интересам данной группы.

В то же время большинство российских акционеров, которые имеют от 1 до 10% акций предприятия, чаще всего реализуют свои права по управлению акционерным обществом в сфере контроля над деятельностью предприятия, а также в сфере контроля над работой собрания. И не более. Но это парадокс, ведь акционер, который владеет 1% акций, в соответствии с законом Российской Федерации об акционерных обществах, может затребовать всю информацию о деятельности предприятия. Акционер, который имеет 2% акций, может вносить дополнения в повестку дня на годовом собрании акционеров, делать предложения по кандидатурам членов совета директоров. Имея 10% голосов, можно ставить вопрос о созыве чрезвычайного собрания.

Конечно, сами по себе эти права значительны, но они не позволяют контролировать стратегию развития предприятия, его финансовые потоки. А последнее очень и очень важно.

Роль акционеров этой группы может резко возрасти на отдельных этапах развития акционерного общества. Например, в тех случаях, когда их пакет блокирует принятие каких-либо решений, или дает возможность одной из конкурирующих групп захватить власть. Такая ситуация сложилась в свое время на одном из заводов Омска. Инвестиционный фонд, владевший 5% акций предприятия, заблокировал решение двух конкурирующих групп акционеров, не обладавших контрольным пакетом и стремившихся привлечь данный фонд на свою сторону. В той ситуации поступали и предложения продать акции по цене значительно выше рыночной (в 10–15 раз), и обещания войти в совет директоров с помощью конкурирующих групп, и компенсации за использование голосов общества при голосовании за ту или иную группировку акционеров...

В сложившейся ситуации акционеры рассматриваемой группы могут, во-первых, заработать значительные деньги на резком повышении котировки их индивидуального пакета акций. И этот случай вряд ли повторится. Во-вторых, они могут войти в совет директоров акционерного общества и какое-то время влиять на его работу. При условии, конечно, что ситуация резко не изменится, что та группа, которую акционер поддерживал, не наберет в скором времени контрольный пакет акций.

Но такие ситуации в российской практике в настоящее время исключительно редки. Поэтому перспективы этой группы акционеров по владению акциями зависят от следующих факторов. Первое: акционер рассчитывает на дивиденды и считает, что компания будет развиваться, а значит, он будет держать свой пакет акций в расчете на доходы от прибыли или от повышения котировок акций. Второе, более распространенное в российской действительности обстоятельство, – стремление продать пакет акций, а вырученные деньги вложить в более доходные и интересные дела.

Именно поэтому в настоящее время складываются объективные причины для размывания данной группы акционеров.

К третьей группе корпоративных собственников мы относим тех, кто имеет контролирующий пакет акций. Он составляет менее 50% от всей величины уставного капитала акционерного общества, но позволяет провести в совет директоров более 50% процентов его членов. Конечно, это очень неустойчивая схема, однако часто она действует при наличии в акционерном обществе большого количества мелких акционеров, а также наличия государственной доли. Например, в обществе, которое приватизировалось по первой схеме льгот, в настоящее время схема структуры акционеров следующая. Около 49% акций имеет контролирующая группа, 33% – государство, а остальные 18% –

находятся в руках мелких акционеров, которые составляют практически 99% от всех владельцев акций.

Мелкие акционеры не приходят на собрания, например из 5000 владельцев акций данного предприятия 4992 – это мелкие акционеры, однако из них на собрание обычно ходят 5–6 человек. При такой ситуации контролирующая группа, состоящая из частных лиц, может проводить в совет директоров, состоящий из семи человек, четырех человек, а государство – трех.

Положение контролирующей группы достаточно устойчиво. Она в любой момент может докупить по повышенной цене акции у мелких акционеров или купить акции, принадлежащие государству, на аукционе. Все зависит от экономической целесообразности.

Бывают и такие ситуации, когда акционеры, владеющие только 30% акций, могут навязывать волю всему акционерному обществу. Такое положение особенно характерно для бывших чековых инвестиционных фондов с огромным количеством акционеров, но они все мелкие. Мелкие акционеры в настоящее время не проявляют интерес к управлению акционерного общества, и чаще всего собрание акционеров здесь происходит в два этапа. Первое собрание, как правило, признается несостоявшимся, так как не удастся достичь кворума – 50% акционеров плюс один человек, а для проведения второго достаточно и 30%. Поэтому владельцы 30% акций могут формировать свой совет директоров, не учитывая мнение оставшихся 70% акционеров. Считаем, что в такой ситуации нет большой трагедии: с одной стороны, от управления акционерными обществами отстраняются люди, которые к этому профессионально не подготовлены, с другой стороны, владельцы 30% акций – это чаще всего менеджеры инвестиционных фондов или бывших инвестиционных фондов, люди очень высокой квалификации, которые рассматривают предприятие как свою собственность и стремятся ее развивать.

Четвертая группа акционеров – это акционеры, владеющие контрольным пакетом акций общества или более 50% акций данного предприятия. Они могут чувствовать себя уверенно, так как всегда способны сформировать совет директоров, в котором их представителей будет как минимум на 1 больше, чем у конкурирующей группировки. Это уже жесткий и серьезный контроль. Они могут делать практически все: контролировать финансовые потоки, заниматься стратегическим управлением, формировать нужную коман-

ду управленцев и, главное, стремиться к получению абсолютного контроля над обществом.

Но есть случаи в российской практике, когда владение 51% акций ОАО не приводит к полному контролю над советом директоров, а следовательно, и обществом в целом. Это связано с уставными документами.

Например, в положении о совете директоров ОАО «Московский ликероводочный завод “Кристалл”» оговорено, что совет директоров может принимать ряд важных решений 2/3 голосов (11 человек). Поэтому, когда директором завода стал Александр Романов, то возникла следующая проблема.

Нового генерального директора поддерживают «Росспирт-пром» (51% акций) и «Союзплодимпорт» (около 6% голосов). Это позволило ему получить поддержку 10 членов совета директоров из 17. Конкурирующая группа, старая администрация, опирается на кипрскую компанию Interem Management Limited (19,46%), ОАО «Техногрэс» (5,11%) и ТД «Кристалл-Лефортово» (около 1,5%). Вместе это – чуть больше блокирующего пакета акций. Трудовой коллектив владеет около 15% акций, и раньше он поддерживал старую администрацию. Перед г-ном Романовым встала задача – перетянуть коллектив на свою сторону, и только в этом случае совет директоров был бы ему подконтролен*.

Люди, которые имеют абсолютный контроль над акционерным обществом, – это **пятая группа**, т. е. акционеры, владеющие 75% акций плюс 1 голос. Они могут проводить в обществе практически любые мероприятия, от формирования совета директоров и правления до изменения устава общества.

Считаем, что третья, четвертая и пятая группы акционеров в России – наиболее динамичные, их члены стремятся увеличивать свои пакеты акций и оптимизировать их структуру. Эти группы будут, по нашему мнению, развиваться, но не за счет акционеров, а качественно, через позитивные изменения структуры владельцев акций и повышение их профессионального уровня как собственников.

Эти группы акционеров стабилизируют работу предприятия, позволяют формировать долгосрочную стратегию, определяют перспективы его развития. По сути дела, члены

* Добров Д. На «Кристале» делят трудовой коллектив// Коммерсант. 2000. № 99.

названных групп акционеров и являются реальными хозяевами предприятий, так как за ними стоит реальная власть.

Перспективы мелких акционеров и акционеров второй группы, по всей вероятности, не очень оптимистичны. Пока мы не перейдем на нормальные схемы функционирования акционерных обществ, когда предприятия выплачивают нормальные дивиденды (хотя бы 5–10% годовых на реальную стоимость их уставного и приращенного капитала), размеры этих групп будут уменьшаться. Толчком к увеличению числа акционеров, входящих в эти группы, может стать только резкое повышение жизненного уровня населения, когда в обществе будут складываться представления, что вложения в акции могут обеспечить сбережения «на черный день» или стабильные доходы в старости. Только тогда мы перейдем к схемам работы корпоративных капиталов развитых стран рыночной экономики.

Составной частью пятой группы акционеров являются очень крупные владельцы акций – **олигархи**.

Процесс приватизации повлиял на формирование корпоративного управления, его элементов, в частности, владельцев акций и корпоративных управляющих.

Рассматривая вопрос о владельцах акций, следует сказать, что их структура интересна для понимания формирования корпоративного управления, его моделей. В настоящее время с точки зрения владения акциями всех акционеров можно разделить на следующие группы.

Во-первых, более 95% акционеров владеют пакетами акций, принципиально не влияющих на корпоративное управление.

Во-вторых, акционеры, контролирующие мелкие и средние предприятия.

В-третьих, олигархи.

Газета «Financial Times» в статье «Крепнущие магнаты России», со ссылкой на Питера Буна (Peter Boone) и Дениса Родионова из московского инвестиционного банка «UBS Brunswick Warburg», отмечает, что 85% ценностей акционерных компаний в России контролируется всего восемью группами акционеров. «Менатеп», «Интеррос», «Millhouse/Russian Aluminum», АФК «Система», «Лукойл», «Альфа», «Сургутнефтегаз» и «Автоваз» контролируют большую часть

российских капиталов, а их совокупный доход в полтора раза больше федерального бюджета.

«Большая восьмерка» приняла решение об изменениях методов руководства своими предприятиями и введении «прозрачных счетов, создании стратегий на среднесрочную перспективу и улучшении их производительности». Решения об этих изменениях были приняты потому, что эти группы хотят официально пользоваться имеющимися в их распоряжении средствами и иметь возможность реструктурировать свои предприятия.

Помимо этого такая активность объясняется еще и стремлением этих групп интегрировать свои предприятия в глобальную экономику, в частности — выйти на зарубежные биржи, предъявляющие жесткие требования к раскрытию информации.

Аналитики отмечают некоторое сходство ситуации в современной России и в Южной Корее начала 1960-х годов, когда там складывалась система финансово-промышленных группировок, аналогичная нашей.

Кто же они, российские киты бизнеса? В первом ряду: Михаил Ходорковский («ЮКОС»), Владимир Потанин («Интеррос»), Михаил Фридман (глава банковско-промышленной группы «Альфа»). Затем идут Олег Дерипаска («Русский алюминий», «ГАЗ») и Роман Абрамович (совладелец группы «Русский алюминий», компаний «Сибнефть» и «Аэрофлот»).

В 64 крупнейших российских компаниях, товарооборот которых в 2000 г. составил 109 млрд дол., 47 млрд дол. приходится на контролируемые государством компании, главным образом «Газпром» и «ЕЭС России», а 62 млрд дол. — на частные компании, обеспечивающие 25% ВВП.

Как пишет «Financial Times», концентрации собственности способствовали три главных фактора.

Первый фактор: сразу же выявившаяся тенденция среди руководителей предприятий покупать по дешевке акции у своих работников, нередко используя для этого фонды компании.

Второй и решающий фактор: печально известные «займы под акции» 1995–1996 гг., когда государственные нефтяные и угольные компании почти задаром отдавались узкому кругу крупных бизнесменов в обмен на лояльность и поддержку бизнеса со

стороны президента Б. Н. Ельцина во время выборов в 1996 г. Именно эти «особо приближенные» финансисты и стали впоследствии именоваться «олигархами».

Создание олигархии имело свои долгоиграющие негативные последствия. Единственными, кто сохранил достаточные средства в России после дефолта и девальвации 1998 года, были олигархи, контролировавшие экспорт нефти и других природных ресурсов. Поэтому для них не составило труда собрать урожай пакетов акций российских промышленных компаний, которые по дешевке продавались обанкротившимися российскими и иностранными инвесторами. Незрелость российской банковской системы только способствовала концентрации капитала у олигархов, потому что препятствовала свободному перетоку денежных средств и выходу на рынок новых участников.

Третий фактор: рост бюрократии и коррупции на всех уровнях власти. В то время как малый и средний бизнес душили на корню, олигархи имели достаточно средств и возможностей как для монопольной деятельности, так и для политических игр.

Что означает подобная концентрация собственности в современной России? Практически все аналитики сходятся во мнении, что такое положение нельзя считать нормальным и напоминают об одном из наиболее драматических этапов развития американской экономики, когда ограниченное число физических лиц контролировали экономику Соединенных Штатов Америки.

Например, состояние Михаила Ходорковского, главы нефтяной компании «ЮКОС», составляет 3,7 млрд дол. – в общемировом списке богатей он занял 101-е место. Состояние Романа Абрамовича, владельца «Сибнефти», составляет 3 млрд. Третьим стал руководитель консорциума «Альфа-групп» Михаил Фридман (2,2 млрд дол.). На четвертом месте числится президент холдинговой компании «Интеррос» Владимир Потанин (1,8 млрд дол.). Пятый – генеральный директор «Сургутнефтегаза» Владимир Богданов (1,6 млрд дол.). Шестой – председатель правления НК «Лукойл» Вагит Алекперов (1,4 млрд дол.). И замыкает семерку руководитель компании «Русский алюминий» Олег Дерипаска (1,1 млрд дол.).

В 2001 г. общий объем рынка коррупционных услуг в России был, по данным Фонда «Информатика для демократии» (ИНДЕМ), 40 млрд дол., что составляет более половины доходов консолидированного бюджета страны. Об этом разъядающем общество явление размышляют авторы публикуемой статьи.

Деловая коррупция в России

А. Н. ДЕГТЯРЕВ,
доктор экономических наук,
ректор Уфимского государственного института сервиса,
Р. И. МАЛИКОВ,
кандидат экономических наук,
заведующий кафедрой управления и экономики
предпринимательства,
Уфа

«Коррупция – это не результат отсутствия репрессий, а прямое следствие ограничения экономических свобод. Любые административные барьеры преодолеваются взятками. Чем выше барьер – тем больше взяток и чиновников, их берущих».

**Послание президента РФ
Федеральному собранию (2002 г.)**

Коррупция бессмертна?

В современной российской экономике нет ясных и надежно защищенных «правил игры» – эффективно действующих институтов взаимодействия бизнеса и властей, призванных упорядочивать поведение рыночных агентов и делать его предсказуемым. Этот своеобразный институциональный вакуум заполняет деловая коррупция как суррогатный «теневой институт» улаживания деловых интересов с бюрократией.

Весьма показательными представляются в этой связи данные исследовательского проекта Фонда ИНДЕМ под на-



званием «Диагностика российской коррупции: социологический анализ». Исследование сделано на основе выборки из 2017 респондентов, представлявших 7 федеральных округов России, 709 предпринимателей. Использованы также материалы интервьюирования 23 экспертов из числа бывших высокопоставленных работников аппарата высших органов власти. Результаты исследования показали, что более 75% граждан, оказавшись в коррупционной ситуации, воспользовались представившейся возможностью, причем 10% из них систематически и целенаправленно прибегают к коррупционным связям с должностными лицами с целью извлечения выгоды для себя, своих близких и знакомых. Доля предпринимателей-взяткодателей, вовлеченных в коррупцию, из числа респондентов-бизнесменов составила 82%¹.

Таким образом, приходится констатировать, что коррупция в России превратилась в неписанную общественную норму поведения граждан и предпринимателей с сопутствующим комплексом взаимно согласованных действий и процедур, обеспечивающих соблюдение достигнутых соглашений, со сложившимся прецедентом «теневых» услуг чиновников на рынке коррупционных услуг.

Любопытно сравнить уровни и интенсивность коррупционных сделок в российской хозяйственной практике в 1853 г. и 2003 г. В основу сравнения легли сопоставимые данные ведомостей «пособий» (взяток) Главного управления пермских заводов, промыслов и вотчин князей Голицыных за период 1804–1853 гг.² и исследования Фонда ИНДЕМ по структуре и средним размерам взяток российских чиновников образца 2003 г.³ (табл. 1).

Приходится с грустью констатировать, что уровень и масштаб коррупционных сделок возросли. Так, если в 1853 г. разовый размер взятки редко превышал 30–40% от годовой заработной платы чиновника, то уже в 2003 г. чиновник областного уровня только в результате разовой взят-

¹ Коррупция в России: понять, значит победить. М.: ИНДЕМ, 2001.

² Материалы исследования д. и. н. Л. Писарьковой в отделе письменных источников Государственного исторического музея (<http://www.kp.ru>).

³ Данные Г. А. Саттарова и Фонда ИНДЕМ (<http://www.indem.ru>).

Оценка уровня взяток российским чиновникам в 1853 г. и 2003г.*

1853 г.				2003 г.				Коэффициент превышения отношений сумм взяток к годовой заработной плате в 2003 г. и 1853 г. (б)/(а)
Должность чиновника	Заработная плата, руб. в год	Размер «пособия» (взятки), руб. в год.	Отношение суммы «пособия» к величине годовой заработной платы (а)	Сопоставимая с 1853 г. должность чиновника в 2003 г.	Заработная плата, тыс. руб. в год	Средний размер взятки за 1 дело, тыс. руб.	Отношение суммы взятки к величине годовой заработной платы (б)	
Губернский прокурор	1500	450	0,3	Прокурор области	198	От 600	3,03	10,1
Регистратор губернской канцелярии	1500	168	0,11	Руководитель аппарата губернатора области	120	От 360 или 10–20% полученной выгоды	3,0	27,3
Председатель губернского суда	1500	525	0,35	Председатель облсуда	198	450–600	2,27–3,03	6,49–8,66
Товарищ (заместитель) председателя губернского суда	1200	525	0,44	Судья облсуда	120	360	3,0	6,82

Судья уездного суда	800	1200	1,54–1,43	Председатель городского суда	144	180–210	1,25–1,46	0,81–1,02
Заседатель уездного суда	400	150–400	0,36–1,11	Судья городского суда	108	120	1,11	1,00–3,08
Уездный стряпчий	400	600	1,67–1,43	Руководитель аппарата городской администрации	72–108	130	1,2–1,81	0,72–1,27
Квартальный надзиратель	400	100	0,28–0,24	Начальник территориального отдела милиции	72–96	45–60	0,47–0,83	1,67–3,46
Квартальный поручик	300	40	0,13	Зам. начальника территориального отдела милиции	60–84	30–45	0,36–0,75	2,77–5,77

Источники: Материалы исследования Л. Писарьковой (<http://www.kp.ru>); материалы Фонда ИНДЕМ (<http://www.indem.ru>).

* В соответствии с принятой методикой расчетов Е. Анисимова, Л. Писарьковой, 1 российский рубль 1853 г. приравнен к 200 рублям 2003 г.

ки обеспечивал от 2,5 до 3 годовых заработков. И это с учетом того, что, очевидно, в 1853 г. князь С. М. Голицын не был единственным «спонсором местной администрации»⁴, так же как у современных российских чиновников коррупционная практика вряд ли исчерпывается получением единичной взятки.

Проведенный анализ ведомостей «пособий» (взятки) российских чиновников в 1853 г. показывает, что коррупция в XIX веке была делом вполне обычным и распространенным. При этом эффективность борьбы со злоупотреблениями и взяточничеством чиновников оставалась невысокой. Так, по подсчетам историков, в середине XIX века под суд за взяточничество попали около 4130 чиновников 9–14-х классов при общем их количестве 50 тыс. человек⁵. Таким образом, под судом ежегодно оказывалось 8,3% всего чиновничьего корпуса; при таких темпах выбытия госслужба могла бы уже за 6–7 лет потерять до половины чиновников, поэтому, очевидно, происходила ротация кадров с принятием части ранее осужденных на госслужбу.

В современных российских реалиях эффективность борьбы с коррупцией правоохранительных органов на протяжении 1997–2002 гг. также оставалась невысокой. Так, рассчитанный нами по данным НИИ проблем укрепления законности и правопорядка при Генпрокуратуре России коэффициент результативности судопроизводства (отношение количества осужденных чиновников к зарегистрированным подкупам и взяткам) имел устойчивую тенденцию к снижению с 0,258 в 1997 г. до 0,228 в 2001 г. при явной тенденции роста количества зарегистрированных подкупов и взяток в 1997–2001 гг. на 70% (табл. 2)⁶.

⁴ Характерной особенностью коррупционной деятельности князя С. М. Голицына являлось принятие на «левое содержание» губернской и всей местной администрации, губернского суда, уездного суда, местной полиции с проведением годовых выплат конкретным чиновникам или группам служащих, а также разовых расходов по отдельным делам.

⁵ Материалы исследования д. и. н. Л. Писарьковой.

⁶ Данные НИИ проблем укрепления законности и правопорядка при Генпрокуратуре РФ ([http:// www. kp. ru](http://www.kp.ru)).

При этом из общего числа 43087 зарегистрированных подкупов и взяток за 5 лет на долю трудно доказуемых фактов коммерческого подкупа приходилось только 7500 (17,4%) с коэффициентом результативности судопроизводства 0,067, и на долю взяток – 35587 фактов (82,6%) с коэффициентом результативности 0,251.

Принимая во внимание общее количество чиновников в 2001 г. в 725687 чел. (445376 – служащие федерального уровня и 280311 – муниципального) и соотнося данные по числу зарегистрированных подкупов и взяток и случаев осуждения по ним в 2001 г., приходится констатировать, что в отличие от российского уровня 1853 г. в 8,3% вероятность попасть под статью о коммерческом подкупе и взятке для российского чиновника в 2001 г. составила не более 1,51%; а вероятность быть осужденным – не более 0,345%.

Таблица 2

Зарегистрированные в российской судебной практике случаи коррупции в 1997–2001 гг.

Вид коррупции	Зарегистрировано подкупов и взяток чиновников	Осуждены за подкупы и взятки	Коэффициент результативности судопроизводства: количество осужденных чиновников к зарегистрированным подкупам и взяткам
Всего	43087	9445	0,219
Коммерческий подкуп	7500	500	0,067
Взятки	35587	8945	

Источник: данные НИИ проблем укрепления законности и правопорядка при Генпрокуратуре РФ.

Очевидно, обсуждаемое в экономической литературе повышение в ходе административной реформы заработной платы государственных служащих в 3–4 раза (т. е. увеличение, например, жалования госслужащего среднего ранга с 200–300 дол. до 600–800 дол., высшим чиновникам – в 9–10 раз) как средство снижения коррупции повлияет на её масштабы только при выполнении как минимум двух

условий. Во-первых, если будет устранена нынешняя безответственность и безнаказанность бюрократов, во-вторых, если будет усилена антикоррупционная направленность и повышена эффективность совместных действий правоохранительной системы и институтов гражданского общества.

Представляется, что рост заработной платы современной российской бюрократии должен происходить под контролем общественных институтов и в меру роста эффективности предоставления государственных услуг обществу в целом и его отдельным гражданам.

Все власти ей давно покорны

Коррупция в России проникла во все уровни власти — федеральный, региональный, муниципальный, и ветви властей — законодательной, исполнительной, судебной. Расчёты показывают, что пальму первенства на коррупционном рынке держит исполнительная власть на муниципальном уровне, далее следует исполнительная власть на региональном уровне, за ней — исполнительная власть на федеральном уровне (табл. 3).

Таблица 3

Структура рынка коррупционных услуг по уровням и ветвям властей (2001 г.)

Уровень и ветвь власти	Объем, млн дол.	Удельный вес, %
Федеральный уровень		
Исполнительная	1657,75	4,95
Законодательная	2,85	0,01
Судебная	14,4	0,04
Региональный уровень		
Исполнительная	6631,0	19,8
Законодательная	11,39	0,03
Судебная	57,62	0,17
Муниципальный уровень		
Исполнительная	24866,2	74,2
Законодательная	42,713	0,13
Судебная	216,075	0,65
Всего	35500,0	100,0

Материалы исследования на тему «Региональные индексы коррупции»⁷ позволили оценить структуру рынка деловой коррупции по 40 регионам РФ по состоянию на 2001 г. (табл. 4).

Полученные нами результаты коррелируют с мнением ряда исследователей, полагающих, что коррупция в России в регионах с высоким оборотом финансовых потоков вошла в стадию формирования коррупционных сетей. Последние включают в себя три составляющие: коммерческие и финансовые структуры, лоббирующие получение выгод и льгот и конвертирующие их в денежные средства; группы государственных чиновников, аффилированных с указанными коммерческими (финансовыми) структурами и обеспечивающих прикрытие при принятии решений и процедурной их реализации; группы защиты коррупционных сетей, состоящие из должностных лиц и сотрудников правоохранительных органов, осуществляющие сопровождение и обеспечение проведения коррупционных транзакций.

Представляется, что наиболее развитым проявлением практики деловой коррупции в деятельности коррупционных сетей может стать организационное оформление преступными коррупционными группами стратегий «захват государства» (покупка бизнесом властных решений на соответствующих уровнях государственного управления) и «захват бизнеса» (незаконное установление теневого контроля над бизнесом с целью извлечения административной ренты).

Решение проблемы противодействия коррупции, по мнению большинства экспертов, неотделимо от повышения эффективности государства, упорядочения и сокращения его функций в регулировании экономикой. Проведение эффективной антикоррупционной политики должно идти путем как решения проблемы дешевизны и неэффективности функционирования российской бюрократии, так и создания адекватного институционально-правового поля антикоррупционного взаимодействия государственных, общественных институтов, бизнес-структур и граждан.

⁷ Данные исследовательского проекта «Региональные индексы коррупции» ([http:// www.anti-corr.ru](http://www.anti-corr.ru))

Таблица 4

Структура рынка деловой коррупции по 40 регионам Российской Федерации (2001 г.)

Регион	Среднее число даваемых в год взяток а	Средний размер взятки, тыс. руб. б	Общий годовой объем взяток, млрд руб. с	Отношение годового объема взяток к ВРП f	Число случаев коррупции ($Q = c/a \cdot b$)	Численность региональ- ных чиновников всех уровней l	Индекс деловой коррупции ($I = Q/l$)
Алтайский край	1,55	11,55	0,91	0,026	50838	24772	2,05
Амурская область	0,85	17,45	0,22	0,009	14865	9106	1,6
Архангельская область	1,21	20,68	0,52	0,013	20783	12333	1,7
Башкортостан	1,82	22,25	2,42	0,021	59753	26261	2,3
Белгородская область	1,59	14,26	0,60	0,017	26432	12891	2,05
Волгоградская область	2,14	32,64	4,12	0,082	59026	21358	2,8
Воронежская область	2,42	29,86	3,08	0,086	42600	17832	2,4
Карелия	1,16	15,95	0,31	0,015	16757	7707	2,2
Кемеровская область	2,85	142,69	18,85	0,273	46349	20921	2,2
Краснодарский край	2,43	11,39	3,18	0,029	114801	31721	3,6
Красноярский край	1,41	22,11	1,63	0,013	52244	27453	1,9
Курганская область	1,57	29,60	0,81	0,053	17419	10187	1,7
Ленинградская область	1,80	64,81	4,05	0,095	34704	9791	3,54
Москва	1,68	155,81	229,79	0,339	877731	47745	18,4
Московская область	2,05	142,34	41,97	0,262	143831	31469	4,6
Нижегородская область	2,30	187,12	28,48	0,341	66171	26896	2,5
Новгородская область	1,28	75,50	1,24	0,076	12836	7460	1,7
Новосибирская область	1,37	26,84	3,44	0,059	93478	21188	4,4

Окончание табл. 4

Омская область	1,43	1,16	0,07	0,002	41176	15907	2,6
Пермская область	0,86	25,74	1,07	0,011	48416	22404	2,2
Приморский край	1,52	7,10	0,50	0,009	46296	18962	2,4
Псковская область	1,09	2,11	0,03	0,003	13043	8454	1,5
Ростовская область	1,46	6,57	0,89	0,013	92708	29919	3,1
Рязанская область	2,11	62,65	3,53	0,155	26702	12264	2,2
Самарская область	0,92	47,66	3,79	0,031	86530	23714	3,6
Санкт-Петербург	1,88	49,78	24,73	0,153	264209	25273	10,5
Саратовская область	3,19	58,81	9,56	0,197	50959	22197	2,3
Свердловская область	1,45	36,88	6,05	0,049	113084	32478	3,5
Ставропольский край	2,06	21,23	2,63	0,061	60183	18045	3,3
Тамбовская область	2,52	12,92	0,53	0,030	16258	12137	1,3
Татарстан	1,45	27,66	2,63	0,021	65586	30118	2,2
Тверская область	1,54	2,58	0,15	0,005	37500	14132	2,7
Томская область	1,22	86,60	3,03	0,097	28666	9928	2,9
Тульская область	0,94	254,63	6,80	0,225	28404	13559	2,1
Тюменская область	2,43	10,06	1,85	0,005	75820	32660	2,3
Удмуртия	1,32	127,88	5,14	0,137	30450	13055	2,3
Ульяновская область	1,77	130,58	5,08	0,195	21982	11519	1,9
Хабаровский край	0,87	179,30	5,03	0,101	32244	14314	2,3
Челябинская область	2,73	19,06	3,69	0,044	70962	23693	3,0
Ярославская область	1,85	11,90	0,72	0,019	32727	11735	2,8
Все регионы	1,61	71,72	350,47	0,105			

В статье обсуждаются итоги развития экономики России и подготовленный правительством РФ прогноз социально-экономического развития страны в ближайшие годы. Представленные материалы могут заинтересовать специалистов в области макроэкономического анализа, служащих экономических ведомств, преподавателей и студентов.

Траектория социально-экономического развития России: 1999–2007 гг.¹

Д. Е. СОРОКИН,
доктор экономических наук,
и. о. директора Института экономики РАН,
Москва

Динамика развития

Вот уже 5 лет, начиная с 1999 г., Российская Федерация демонстрирует высокие темпы прироста основных социально-экономических показателей, и правительственные прогнозы говорят о сохранении этой тенденции и в будущем (табл. 1). Комментируя приведённые в ней данные, отметим, что в качестве основы для разработки бюджета на 2004 г. был принят прогноз Минэкономразвития России по темпу прироста ВВП в размере 5,2%. Эксперты Института экономики РАН в своем заключении на проект бюджета 2004 г. отметили, что этот показатель должен быть увели-

¹ При написании статьи использованы экспертные оценки сотрудниками Института экономики РАН материалов, подготовленных Министерством экономического развития и торговли РФ к заседанию Правительства Российской Федерации 25 марта 2004 г. «Сценарные условия социально-экономического развития Российской Федерации на 2005 год и на период до 2007 года и параметров прогноза цен (тарифов) на продукцию (услуги) субъектов естественных монополий на 2005 год» и выставленных на сайте: <http://www.gov.ru/main/ministry/isp-vlast47.html>.



чен как минимум до 6,2%. Ныне в прогнозе Минэкономразвития России на 2005–2007 гг. оценивает вероятный прирост ВВП в 2004 г. в 6,4%, т.е. практически на уровне, который предлагался Институтом экономики РАН. Первые месяцы 2004 г. показывают, что темпы прироста ВВП могут быть еще выше.

Таблица 1

**Среднегодовые темпы прироста
основных социально-экономических показателей, %**

Показатель	Среднегодовые темпы прироста	
	1999–2003	2004–2007 (прогноз)
ВВП	6,5	5,2–6,2
Продукция промышленности	7,7	4,6–5,8
Продукция сельского хозяйства	5,1	3,8–4,0
Инвестиции в основной капитал	9,6	8,8–10,6
Среднедушевые реально располагаемые денежные доходы	11,6	7,9–9,3

Источник: Материалы Госкомстата России и прогноз Минэкономразвития России на 2005–2007 гг.

В качестве позитивного факта следует назвать тенденцию опережения роста среднедушевых реально располагаемых денежных доходов над темпами роста ВВП. Постоянный рост реальных денежных доходов способствовал росту не только потребления, но и – что, может быть, самое важное – уверенности в завтрашнем дне. Экономическим выражением последнего, в частности стали тенденции увеличения объемов кредитования и сбережений населения, что демонстрирует возвращение доверия к банковской системе². Однако политико-экономический анализ складываю-

² В 2003 г. объем кредитования составил 280 млрд руб. (почти в 2 раза больше, чем в 2002 г.), в том числе 15% автомобилей-иномарок куплено в кредит (по прогнозам, в 2006 г. до 30% автомобилей и бытовой техники будет покупаться в кредит, а рынок потребительского кредитования приблизится к 2 млрд руб.). В том же году физические лица положили на депозиты 210 млрд руб., и эта сумма впервые превысила объем депозитов юридических лиц (Российская газета. 11.02.04. С. 4).

шейся воспроизводственной траектории национального хозяйства не позволяет однозначно положительно трактовать достигнутые результаты.

Прежде всего, следует подчеркнуть, что оценивать прошедший и прогнозируемый период как период экономического роста не совсем верно. Речь пока идет не о росте, а о восстановлении после постигшей страну социально-экономической катастрофы. Здесь действуют иные воспроизводственные закономерности, чем в период собственно роста, и, соответственно, иное качество процентов прироста социально-экономических показателей³. Что же касается завершения восстановительного периода и перехода собственно к росту, то в отношении объема ВВП и среднедушевых реально располагаемых денежных доходов его начало, в соответствии с представленным прогнозом, ожидается лишь к 2007 г. Однако восстановление объемов промышленного и сельскохозяйственного производства и особенно инвестиций в основной капитал – последнее наиболее тревожно – предполагается уже за пределами прогнозируемого периода (табл. 2).

Во-вторых – и это главное – политико-экономическая оценка качественных параметров воспроизводственного процесса приводит к выводу о нарастании стратегических угроз в долгосрочном периоде. О некоторых из них и пойдет речь ниже.

Факторы роста

За счет каких факторов были достигнуты впечатляющие темпы прироста в прошедший пятилетний период? Представление об этом дают данные табл. 3.

Несмотря на неполноту представленных данных и некоторое расхождение в оценках, общий вывод очевиден: существенная – если не большая часть – прироста получена (и будет получаться) за счет внешних факторов, и прежде

³ В 1920 г. объем ВВП России составил по отношению к 1913 г. 57%, продукции промышленности – около 20% и продукции сельского хозяйства – около 66% (НГ-политэкономика. 2000. № 8. С. 9). При этом для восстановления довоенного уровня объема производства сельскохозяйственной продукции потребовалось 4 года, а промышленной – 6 лет.

всего за счет роста объемов экспорта и внешнеторговых цен на минерально-сырьевые ресурсы.

Таблица 2

Динамика основных социально-экономических показателей

Показатель	Базовый год (100%)	% к базовому году		
		1998*	2003	2007
ВВП	1989	55,8	76,4	93,8–97,3
Продукция промышленности	1989	45,8	66,1	79,3–82,7
Продукция сельского хозяйства	1989	53,9	68,9	79,9–80,6
Инвестиции в основной капитал	1989	20,9	36,6	51,3–54,8
Среднедушевые реально располагаемые денежные доходы	1991	46,2**	71,6	97,1–102,0

* Год максимального падения.

** 1999 г.

Конечно, можно сказать, что многие (в том числе и развитые) страны обеспечивают свое благополучие на подобной базе. Однако вряд ли такой аргумент применителен к Российской Федерации. Если Кувейт добывает 49 т нефти на душу населения, Норвегия – 34, Саудовская Аравия – 18, то РФ – 2,6 т⁴. Выйти же на аналогичные объемы ни технологически, ни экономически не представляется возможным (вряд ли даже самые радикальные реформаторы предложат в качестве «выхода» произвести кардинальное сокращение населения страны). Более того, большинство прогнозов как на научном, так и правительственном уровнях говорят скорее о тенденции сокращения возможностей использования этого фактора для социально-экономического развития.

⁴ Стрельцов А. Как использовать сырьевой фактор // Экономика и жизнь. 2004. № 2. С. 30.

Структура факторов роста, %

Фактор	Доля в общем объеме прироста промышленного производства*		Доля в приросте ВВП		
	1999–2002	1999–2003	оценка Минэкономразвития РФ		экспертные оценки**
			2003	2004	
Экспорт	76,2	77,7			
В том числе рост:					
цен на нефть			28	32	21
физического объема экспорта					41
Рост реальных располагаемых денежных доходов населения	15,8	15,3	32	34	
Рост инвестиций в основной капитал	8,0	7,0	32	34	
Эффект базы			8		
Остальные факторы					38

* Оценка экспертов ИЭ РАН: *Френкель А., Сергиенко Я.* Нефть – по-прежнему наше всё // Русский фокус. 2004. № 45. С. 33.

** *Головачев В.* Засучив рукава, поборем бедность // Экономика и жизнь. 2004. № 4. С. 40.

Так, если в 2003 г. экспорт нефти увеличился на 35 млн т, по сравнению с 2002 г., то, по оценке Г. О. Грефа, в 2004 г. такое увеличение составит лишь 13–15 млн т, а далее – 10 млн т⁵. Директор Института геологии нефти и газа СО РАН академик А. Э. Конторович прогнозирует падение добычи газа и особенно нефти после 2010–2013 гг., что, по его мнению, поведет к падению ВВП⁶.

⁵ *Титов Д.* Идем на прорыв...// Экономика и жизнь. 2004. № 12. С. 1.

⁶ Экономика и жизнь. 2004. № 3. С. 5.

Конечно, есть и иные оценки, говорящие о возможностях существенного наращивания добычи и экспорта нефти⁷. Однако сам факт, что дискуссия о возможностях экономического роста, по существу, сведена к проблеме обеспеченности страны минерально-сырьевыми ресурсами и прогнозным оценкам внешнеэкономической конъюнктуры в отношении этих ресурсов, говорит о неустойчивости нынешней воспроизводственной траектории.

Анализ сложившейся воспроизводственной траектории национального хозяйства предполагает также оценку её адекватности долгосрочным интересам социально-экономического развития. В этой связи следует отметить, что складывающиеся геополитико-экономические условия для Российской Федерации таковы, что сохраниться в своих нынешних границах в наступившем веке она сможет лишь в качестве одного из «полюсов» роста (а, следовательно, и силы) современного глобализирующегося мира. Это, как свидетельствует опыт уже имеющихся подобных «полюсов» и претендентов на подобное «звание», «обрекает» страну на создание воспроизводственной структуры, опирающейся на развитую многоотраслевую индустриальную базу, ориентированную, прежде всего, на развитие внутреннего рынка и способную при любых внешних обстоятельствах обеспечить социально-экономическую и оборонную самодостаточность страны.

Для создания подобной структуры необходимо «ядро саморазвития» – набор машиностроительных и строительных отраслей, обладающих способностью совместно воспроизводить самих себя и создавать орудия труда для других отраслей машиностроения (не участвующих в вещественном саморазвитии) и для всех остальных отраслей народного хозяйства. Такое «ядро» нужно даже в том случае, если образующие его отрасли будут недостаточно эффективными с точки зрения сравнительных конкурентных преимуществ⁸.

⁷ См.: Шмат В. В. Российская нефть: быть или не быть? // ЭКО. 2004. № 3.

⁸ Маевский В. И. О началах экономической генетики (концептуальные подходы) // Вопросы экономической генетики. М.: ИЭ РАН, 1993. С. 11, 14.

Таким образом, благоприятная в последние годы для российской экономики внешнеэкономическая конъюнктура может сыграть роль опоры долгосрочной социально-экономической политики лишь в случае использования её результатов для создания вышеуказанного воспроизводственного комплекса. Анализ показывает, что именно этого и не происходит.

Динамика и структура инвестиций

Важным положительным итогом 1999–2003 гг. стало восстановление доли инвестиций, направляемых в основной капитал промышленности. Однако явно усилился перекос в сторону топливно-сырьевых отраслей. При этом если доля инвестиций, направляемых в топливную промышленность, увеличилась в 2003 г. более чем в 1,2 раза по сравнению с 1992 г. (по сравнению с 1990 г. – в 1,8 раза⁹), то доля инвестиций, направляемых в машиностроение и металлообработку, за этот же период сократилась почти в 1,5 раза (табл. 4).

При этом инвестиции в машиностроение идут, прежде всего, в производство техники, связанной с добычей и транспортировкой сырья, а не с отраслями его переработки. Принятая в 1995 г. Федеральная программа «Топливо и энергия» предусматривала модернизацию в 1996–2000 гг. 20 нефтеперерабатывающих заводов. Однако из намеченных к пуску 72 объектов в строй введено лишь 13. Принятая в 2000 г. Федеральная программа «Энергоэффективная экономика» предусматривала рост в 2002–2005 гг. выпуска светлых нефтепродуктов на 18 млн т. Однако за 2002–2003 гг. прирост составил менее 2 млн т¹⁰. В результате в 2002–2003 гг. при росте добычи нефти на 39 млн т мощности по ее переработке увеличились на 6–7 млн т, что привело к снижению доли переработки нефти (табл. 5).

⁹ В 1990 г. доля инвестиций, направленных в указанные отрасли, составила 11,6% (Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М.: Госкомстат России. 2001. С. 570).

¹⁰ Комаров В. Программ много. А проку?...// Экономика и жизнь. 2004. № 10. С. 38.

Таблица 4

**Динамика доли инвестиций в основной капитал промышленности
РФ, % от общего объема инвестиций**

Сектор	1992	Год, когда был достигнут минимум	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Промышленность	40,9	1994*	33,3	37,3	38,5	38,7	42,7	42,5
Топливная	16,8	1998	12,1	14,0	17,5	19,2	20,6	20,5
Машиностроение и металлообработка	4,9	2000–2001	3,2	3,6	2,9	2,9	3,2	3,3
Опережающий рост объема инвестиций в топливную промышленность (стр. 2/ стр. 3), раз	3,4	1992	3,8	3,9	6,0	6,6	6,4	6,2

* Минимальная доля инвестиций составила 32,3%.

Источники: Экономика и жизнь. 2004. № 17. С. 3; Россия: экономическая конъюнктура. Инф.-аналит. сб. Вып. 1. М.: ЦЭК при Правительстве РФ, 2004, март. С. 114.

Таблица 5

Добыча и переработка нефти

Объём	2002	2003	2004 (прогноз)
Добычи нефти, млн т	379	420	432,9
Первичной переработки нефти, % от добычи	49,3	45,0	41,1

Источник: Экономика и жизнь. 2004. № 3. С. 5.

В то же время замена в экспорте мазута на бензин и дизтопливо европейского качества могло бы дать добавку в госбюджет порядка 4 млрд дол.¹¹ Однако из всех возможных инвестиционных проектов в прогнозе Минэкономразвития России на 2005–2007 гг. отмечены лишь те, что связаны с экспортом нефти (Балтийская трубопроводная система; трубопровод Атырау–Самара, терминалы в Ново-

¹¹ Комаров В. Программ много. А проку?..

российские и Туапсе и нефтепровод Каспийского трубопроводного консорциума для развития транзита нефти прикаспийских стран СНГ; соединение трубопроводных систем «Дружба» и «Адрия»; нефтепроводная система Ангарск – Находка; Сахалин-1 и Сахалин-2; газопровод Ямал – Европа и Ковыктинское месторождение (Иркутская обл.) для экспорта газа в КНР.

Достигнутые и прогнозируемые темпы роста инвестиций в основной капитал также не дают оснований для оптимизма. Хотя среднегодовые темпы их прироста в 1999–2003 гг. составляли 9,6%, а на 2004–2007 гг. прогнозируются в размере 8,8–10,6%, к 2007 г. объем инвестиций составит лишь чуть более половины от уровня 1989 г. Расчёты показывают, что такой объем не только не решает задачи обновления основного капитала, отвечающего требованиям конкурентоспособной экономики, но и ведет к ускорению физического износа оборудования, что, в частности, выражается в росте числа и масштабов техногенных катастроф.

Продолжается старение промышленного оборудования (табл. 6). Если в 1981–1990 гг. доля производственного оборудования в промышленности со сроком службы свыше 20 лет возросла в 1,4 раза, то в следующее десятилетие – более чем в 2,5 раза, а в период «экономического роста» 2000–2003 гг. – почти в 1,2 раза, что сопоставимо с десятилетием 1981–1990 гг. Конечно, нельзя не отметить в качестве положительного факта наметившийся впервые после десятилетий сокращения некоторый рост в 2000–2003 гг. доли производственного оборудования со сроком службы свыше 5 лет. Однако средний возраст оборудования и в годы «экономического роста» продолжает расти темпами, хотя и чуть более низкими по сравнению с предшествующим десятилетием, но существенно превышающими соответствующие темпы в 1981–1990 гг.

Рост инвестиций в основной капитал в 2003 г. (12,5%) в значительной мере обусловлен ростом прямых иностранных инвестиций – 69,4%. Вместе с тем оценивать показатель за один год как благоприятную тенденцию пока нет оснований. Более того, анализ структуры прямых иностранных

инвестиций также не дает оснований для оптимизма (табл. 7).

Таблица 6

Изменение возрастной структуры производственного оборудования в промышленности в 1980–2003 гг., %

Возраст оборудования	1980	1990	2000	2001	2002	2003*
До 5 лет	35,5	29,4	4,7	5,7	5,7	6,7
Свыше 20 лет	10,7	15,0	38,2	38,2	41,5	44,9
Средний возраст оборудования, лет	9,47	10,8	18,68	18,7	19,4	20,1

* **Источники:** Российский статистический ежегодник, 2002. М.: Госкомстат России, 2002. С. 356; Обзор конъюнктуры инвестиционного рынка в 2003 году. М.: ЦЭК при Правительстве Российской Федерации, 2004, март. С. 6.

Таблица 7

Отраслевая структура иностранных инвестиций в экономику России

Отрасль	2000	2002	2003
Топливная		9,8	17,9
Нефтедобывающая		9,6	17,1
Машиностроение и металлообработка*	5,1	2,5	2,6
Химическая и нефтехимическая		1,7	1,7
Пищевая	18,5	6,1	3,5
Торговля и общественное питание	18,9	44,5	35,4
Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка		6,9	11,5

* В 2000 г. доля прямых иностранных инвестиций в машиностроение составила в Венгрии – 21%, Польше – 14%, Чехии – 12% их общей величины.

Источники: Григорьев Л. Трансформация без иностранного капитала // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 29; Обзор конъюнктуры инвестиционного рынка в 2003 году. М.: ЦЭК при Правительстве Российской Федерации, 2004, март. С. 23.

Экспорт

Таким образом, инвестиционный процесс, с одной стороны, не обеспечивает полноценного простого воспроизводства основного капитала, с другой – «поощряет» тенденцию закрепления за российской экономикой роли источника первичных ресурсов и продукции их «первого передела» для мировой экономики (табл. 8).

Таблица 8

Структура российского экспорта в 1995–2003 гг., % к общему объему

Экспортная позиция	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Минеральные продукты*	40,5	40,2	43,5	54,5	56,5	56,9	
ТЭК		46,1**		52,7	54,5	54,2	56,3
Сырая нефть	15,0				24,5	27,3	29,1
Природный газ	17,0				17,9	14,9	14,9
Нефтепродукты	6,0				10,4	10,6	10,6
Машиностроение	18,1					9,4	8,9

* В страны вне СНГ.

** 1997 г.

Источники: Внешняя торговля России в 2001 г. М.: ЦЭК при Правительстве РФ, 2002, октябрь. С. 13, 14; Россия: экономическая конъюнктура. Инф.-аналит. сб. Вып. 1. М.: ЦЭК при Правительстве РФ, 2004, март. С. 100, 101; Торговля в России. 2003 / Стат. сб. Госкомстат России. М., 2003. С. 174; *Илларионов А.* Экономическая политика в условиях открытой экономики со значительным сырьевым сектором // Вопросы экономики. 2000. № 4. С. 7; *Эльянов А. Я.* Мировое интегрирующее развитие и крупные полупериферийные страны//Восток–Запад–Россия. Сб. статей. М.: Прогресс-Традиция, 2002. С. 289.

В последнее десятилетие сырьевые и полусырьевые товары создаются в российской экономике во все большей степени не для собственного производства, а для зарубежных потребителей (табл. 9). Такая тенденция неизбежно поведет Российскую Федерацию к превращению из субъекта в объект мировой геополитики, что исключает сколь-нибудь оптимистическую перспективу для страны.

**Динамика величины отношения объема экспорта к объему
производства в России в 1992–2003 гг., %**

Продукция	1992	2000	2002	2003
Нефть сырая	29,5**	45,1	51,7	54,8
Нефтепродукты	14,8	35,7		
Газ природный	27,3**	35,1	33,0	32,6
Минеральные удобрения	69,3	77,2	85	
Лесоматериалы	6,7	35,6***	43,8	46,3
Целлюлоза древесная	40,8	90,4	82,9	83,3

* Январь–сентябрь.

** 1990 г.

*** 1999 г.

Источники: Эльянов А. Я. Мировое интегрирующее развитие и крупные полупериферийные страны; Россия: экономическая конъюнктура. Инф.-аналит. сб. Вып. 1. М.: ЦЭК при Правительстве РФ, 2004, март. С. 101; Минеральные удобрения за 2002 г.: Национальная оценка прогресса Российской Федерации при переходе к устойчивому развитию. П. 1.2.

Преодолеть эту тенденцию, как показывает мировой опыт, возможно лишь на основе активной государственной промышленной политики. Лауреат Нобелевской премии Дж. Стиглиц, выступая на семинаре «Новые пути развития» (12–13 сентября 2002 г., Рио-де-Жанейро, Бразилия), отмечал: «США проводят очень сильную промышленную политику, направляя до 25% общего объема кредитов на развитие американских предприятий. Промышленная политика в случаях, когда она хорошо продумана и разработана, является важнейшим стратегическим инструментом управления экономикой, позволяющим обеспечить решение задачи достижения экономического роста с учетом фактора социальной справедливости».

Одним из основных факторов экономических успехов США Дж. Сакс называет активную промышленную политику, нацеленную на «создание новой экономики, построен-

ной на научно-исследовательских разработках, информационных технологиях и высшем образовании»¹².

Однако приходится констатировать, что в кругах, непосредственно формирующих социально-экономическую политику Российской Федерации, зачастую высказывается прямо противоположное мнение.

В интервью газете «Аргументы и факты» советник президента РФ по экономике А. Н. Илларионов заявил, что политика ускоренного экономического роста вполне реальна, «если власти не совершают грубых ошибок вроде проведения так называемой промышленной политики»¹³.

Человеческий потенциал

Наконец, нельзя не отметить и тенденции, связанные с воспроизводством человеческого потенциала — главного фактора перехода к новому качеству роста, адекватного требованиям XXI века.

За высокими средними показателями прироста реальных денежных доходов населения скрывается их крайне неравномерное распределение, имеющее к тому же тенденцию увеличения (табл. 10).

Таблица 10

Распределение общего объема денежных доходов по группам населения, %

Год	Группа населения				
	первая (с наименьшими доходами)	вторая	третья	четвёртая	пятая (с наибольшими доходами)
2002	5,6	10,4	15,4	22,8	45,8
2003	5,6	10,3	15,3	22,7	46,1

Источник: Экономика и жизнь. 2004. № 11. С. 3.

¹² Сакс Дж. Стоит ли хвалить Клинтона за процветание Америки // Независимая газета. 18.08.00. С. 6.

¹³ Аргументы и факты. 2004. № 10. С. 3.

Неудивительно, что коэффициент Джини, характеризующий степень концентрации доходов, вырос с 0,398 в 2002 г. до 0,400 в 2003 г.¹⁴ Соответственно выглядит и динамика коэффициента фондов (отношение суммы доходов 10% населения, имеющего наивысшие доходы, к 10% населения с наименьшими доходами). В 2003 г. этот коэффициент был самым высоким за последние 13 лет (рис. 1). При этом если «верхний» дециль в 2002 г. сосредоточивал у себя 29,3% общего объема денежных доходов, то в 2003 г. – 29,5%. Для «нижнего» дециля этот показатель не изменился, составив 2,1%¹⁵.

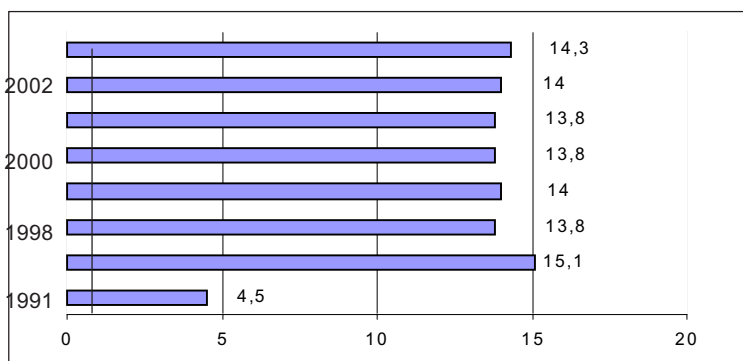


Рис. 1. Коэффициент фондов в России

А вот какова дифференциация доходов населения в США (табл. 11).

Таблица 11

**Структура американского общества по уровню дохода
из расчета на семью, %***

Доходы, тыс. дол. в год	До 24	24–40	40–95	95–165	Свыше 165
Доля семей	20	20	20	20	20

* Национальный центр по изучению общественного мнения при Университете Чикаго. Источник: Экономика и жизнь. 2004. № 18. С. 2.

¹⁴ Экономика и жизнь. 2004. № 11. С. 3.

¹⁵ Россия: экономическая конъюнктура. Инф.-аналит. сб. Вып. 1. М.: ЦЭК при Правительстве РФ, 2004, март. С. 20.

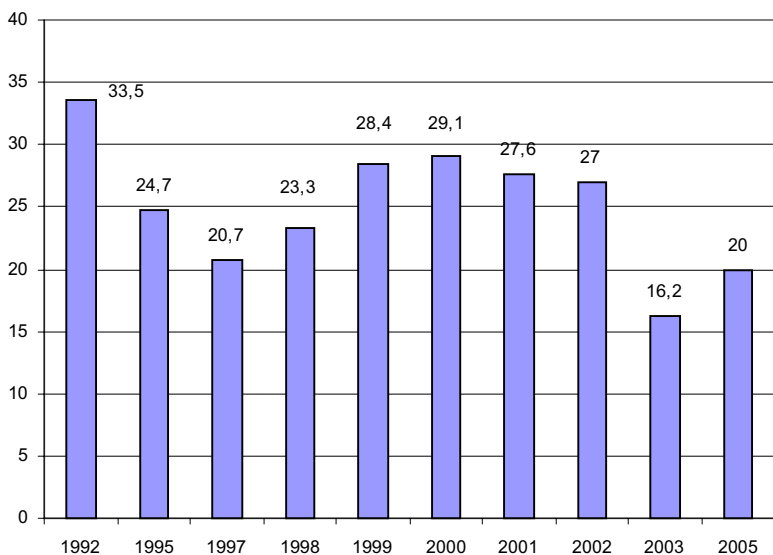


Рис. 2. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в России в 1992–2005 гг., % к общей численности населения (на конец года) ¹⁶

На этом фоне не может не вызвать сомнений отмечаемое государственной статистикой неожиданно резкое снижение в 2003 г. доли населения, получающего доходы ниже прожиточного минимума (рис. 2). Динамика данного показателя в четвертом квартале 2003 г., когда и произошло уменьшение его величины, резко расходится с динамикой предшествующего двухлетнего периода. В 2002 г. происходило непрерывное снижение доли населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, однако в I квартале 2003 г. было зафиксировано её резкое увеличение. Затем опять началось уменьшение, однако по итогам III квартала 2003 г. величина этой доли всё ещё превышала аналогичный показатель итогов 2002 г. Видимо, в том числе

¹⁶ **Источники:** Российский статистический ежегодник: 2001. М.: Госкомстат России. С. 171; Россия 2002: стат. справочник. М.: Госкомстат России, 2002. С. 11; Головачев В. Подъем на грани падения // Экономика и жизнь. 2002. № 47. С. 1; Россия: экономическая конъюнктура. Инф.-аналит. сб. Вып. 1. М.: ЦЭК при Правительстве РФ, 2004, март. С. 20.

и поэтому в утвержденной правительством в начале второй половины 2003 г. Программе социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу (2003–2005 гг.) к 2005 г. предполагалось снизить эту долю всего лишь до 19–20% ¹⁷.

Нельзя также не отметить, что динамика вышеприведенных социальных показателей не рассматривается в прогнозе на 2005–2007 гг. Соответственно возникают вопросы: за чей счет и в чьих интересах осуществляется экономический рост? Как это согласуется со стратегической задачей развития человеческого потенциала – главного фактора перехода к новому качеству общественного воспроизводства, являющемуся фундаментальным условием его устойчивости в наступившем веке?

Приходится констатировать, что в кругах, близких к процессу формирования экономической политики, существует мнение, что разрыв в доходах населения сокращать не надо. Так, советник президента России по экономике А. Н. Илларионов заявляет:

«Борьба за “уровниловку” обычно ни к чему хорошему не приводит... Например, в Бразилии этот коэффициент – больше 50. И это не помешало Бразилии в течение столетия до начала 1980-х годов оставаться одной из наиболее динамично развивавшихся стран мира. Когда же четверть века назад бразильские власти попытались уменьшить разрыв в доходах, повысив налоги на богатых, то получили бюджетную катастрофу, огромные внешние заимствования, девальвацию национальной валюты, снижение уровня жизни, наиболее болезненно ударившее как раз по бедным» ¹⁸.

Возникает вопрос: что это, намеренное искажение фактов или их игнорирование? Согласно анализу специалистов Института Латинской Америки РАН, как бразильские, так и зарубежные эксперты в качестве причины кризиса бразильской экономики в начале 1970-х годов называют по-

¹⁷ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 15 августа 2003 г. № 1163-п // <http://www.gov.ru/main/ministry/isp-vlast47.html>.

¹⁸ Аргументы и факты. 2004. № 15. С. 6.

следствия «первого нефтяного шока» 1973 г. Тогда за счет достаточно высокой нормы накопления (инвестиции в основной капитал в 1975 г. достигли наивысшего за десятилетие уровня в 24% ВВП) Бразилии удалось достаточно быстро восстановить рост экономики, который составил за 1975–1979 гг. 7%¹⁹.

Кризис наступил в 1981 г., но никто из аналитиков не связывает его с непродуктивными социальными расходами. В качестве непосредственной причины, как и в 70-е годы, называют внешние шоки – очередное повышение цен на нефть, удорожание стоимости внешних заимствований, неконтролируемый рост внешнего долга, а также просчеты, связанные с реализацией большого числа «престижных» проектов (строительство девяти атомных электростанций, гидроэлектростанций, заводов по производству стали и алюминия и др.).

Что касается социальной политики бразильского правительства, то в сохранении чрезвычайно высокого разрыва в уровне доходов эксперты видят одну из основных причин экономических трудностей Бразилии²⁰.

В условиях кризиса 80-х годов уровень социального расслоения в Бразилии ещё больше вырос. По состоянию на 1989 г. доходы 10% наиболее бедных жителей составляли 0,28% от минимальной заработной платы, тогда как 10% наиболее богатых превосходили её в 23,2 раза, а 1% «сверхбогачей» – в 74,5 раза²¹. В 1991 г. началось выполнение серьезных социальных программ. Доля лиц, проживающих ниже черты бедности, сократилась за 1990–2000 гг. с 43,8 до 31,9%. Однако весомых результатов с точки зрения снижения уровня социального неравенства это не дало. В 1999 г. коэффициент Джини составлял 0,595, тогда как за

¹⁹ Donald V. Coes. *Macroeconomic Crises, Policies and Growth*. The World Bank. Washington D.C., 1995. P.17.

²⁰ См., например, работы специалистов Комиссии ООН для Латинской Америки и Карибского бассейна Marcelo Neri, Jose Marcio Camargo, Vilmar E. Paria, F. Galvão Corneiro.

²¹ Regis Bonelli, Guilherme L. Sedlacek. *Distribuição de renda: evolução no ultimo quarto de século*. In G. L. Sedlacek and Parros de Barros, eds. *Mercado de trabalho e distribuição de renda: uma coletânea*. Rio de Janeiro, IPEA/IMPES, 1989, Cuadro 3.14.

10 лет до этого равнялся 0,639²². В этом, по мнению специалистов, одна из основных причин низких темпов и неустойчивости экономического роста: в 2001–2002 гг. они не достигали 2%, а в 2003 г. ВВП сократился на 0,2%.

Рассматривая эту проблему в долгосрочной перспективе для Российской Федерации, следует иметь в виду, что бедность и высокий уровень дифференциации доходов ведут к нарастанию проявлений национализма. Последнее иллюстрируют результаты социологических исследований, проведенных Институтом комплексных социальных исследований РАН по заказу фонда Эберта (табл. 12).

Таблица 12

Доля респондентов, утвердительно ответивших на поставленный вопрос, % от числа опрошенных

Вопрос	1995	1998	2001	2003		
				Все	Богатые	Бедные
Россия – общий дом многих народов, и все они должны обладать равными правами и не иметь никаких преимуществ друг перед другом	64,9	64,1	60,8	54,3	57,1	51,3
Россия должна быть государством русских	11,3	10,7	12,0	15,3	10,6	15,6
Русские должны иметь больше прав, чем другие народы	13,8	19,9	20,0	21,8	22,1	25,0

Источник: *Бызов Л.* После смуты // Литературная газета. 2004. № 18. С. 3.

С 1995 г. по 2003 г. доля респондентов, считающих, что Россия – общий дом многих народов, и все они должны обладать равными правами и не иметь никаких преимуществ друг перед другом, снизилась, а тех, кто считает, что Рос-

²² *Vilmar E. Paria.* Reformas institucionales y coordinacion gubernamental en la politica de proteccion social de Brasil. Revista de la CEPAL, agosto 2002. P.11–12.

сия должна быть государством русских или, по крайней мере, последние должны иметь некие большие права, чем другие народы, повысилась. Полагаю, не надо пояснять, что это значит для многонационального, многоконфессионального и мультицивилизационного государства, которым является Россия.

Новое качество роста

Изложенное приводит к выводу, что нынешняя и прогнозируемая воспроизводственная траектория национального хозяйства России по существу не может быть названа ни устойчивой, ни перспективной. Отсюда главной задачей становится переход на траекторию, изменяющую само качество экономического роста, что требует глубоких структурных и институциональных реформ. «Увлечение» же показателями темпов роста, выдвижение их в качестве главного критерия социально-экономического успеха неизбежно «затушевывает» переход к новому качеству роста.

Нельзя забывать также и о том, что кажущаяся первоочередность задачи наращивания темпов роста может привести, во-первых, к тому, что обновление (модернизация) производственного потенциала будет подменено его восстановлением. В этом случае страна лишь воспроизведет устаревшую технологическую структуру, что даст лишь временный выигрыш. В долгосрочном же периоде такая траектория окончательно отбросит страну на периферию глобальной экономики со всеми вытекающими геополитическими последствиями. По сути, это будет повторение пути послевоенного восстановления народного хозяйства. Тогда восстановленные на старых технологиях производства, в конечном счете, определили стратегическое отставание страны, в то время, когда бывшие противники (Германия, Япония) обновляли свой основной капитал.

В этой же связи следует крайне осторожно относиться и к заимствованию зарубежной техники и технологий. Можно напомнить, что в период индустриализации СССР 80–85% вложений в активную часть основных фондов формировалось за счет импорта. Однако техника, приобретенная

на мировых рынках, — это всегда вчерашний день научно-технической мысли. Соответственно именно в период индустриализации — при всех её успехах — в долгосрочном плане закладывалось технологическое отставание.

Российская экономическая наука давно отмечала несовместимость ориентации на высокие валовые темпы роста с решением задач структурного обновления реального сектора экономики в сочетании с глубокими экономическими реформами²³. Однако приходится констатировать факт либо сохраняющегося (с советских времен) непонимания этого вывода в кругах, определяющих направленность социально-экономической стратегии, либо сознательного исключения варианта эволюции российской экономики в направлении перехода к новому качеству роста.

Необходимым условием перехода к новому качеству экономического роста является наличие долгосрочной (минимум на 15–20 лет) стратегии социально-экономического развития страны. Без неё и при наличии «горизонта видения» лишь в рамках кратко- и среднесрочных программ-прогнозов вложения в глубокие качественные изменения в отраслевой и технологической структуре реального сектора экономики, в развитие науки, культуры, образования, всех сфер, обеспечивающих наращивание человеческого потенциала страны, выглядят как прямой вычет из имеющихся ограниченных ресурсов, снижающий темпы экономического роста.

Для научного сообщества бесспорным является тезис о том, что без опоры на долгосрочную стратегию, адекватную, с одной стороны, исторически сложившимся особенностям российского социума, а с другой — отражающую реалии современного мира, Россия не имеет оптимистического варианта своего исторического будущего. Вот почему Российская академия наук, ее Отделение экономики, Институт экономики РАН на протяжении всего так называемого

²³ См., например: *Абалкин Л.* Выступление на XIX Всесоюзной конференции КПСС//XIX Всесоюзная конференция Коммунистической партии Советского Союза. Стенографический отчет. Т. 1. М.: Политиздат, 1988. С. 116.

«реформаторского десятилетия» постоянно выступали с конкретными предложениями о социально-экономической стратегии страны²⁴.

Хотя решение о разработке такой стратегии было принято руководством государства еще в конце 1999 г. и отнесено к числу важнейших задач правительства, и в 2004 г. страна не имеет стратегии своего социально-экономического развития, публично принятой к исполнению ее государственной властью. Более того, делаются попытки теоретически обосновать негативное воздействие подобных стратегий на экономический рост²⁵.

Для преодоления подобной ситуации нужны политики, обладающие горизонтом видения, выходящим за пределы их очередного выборного срока. Задачей же российской экономической науки является настойчивая и, видимо, более активная деятельность, как по дальнейшей разработке такой стратегии, так и по донесению ее необходимости и сути до общественного сознания.

²⁴ См., в частности: доклады «О стратегии социально-экономических преобразований в России» (ноябрь, 1992 г.) и «Социально-экономические преобразования в России: современная ситуация и новые подходы» (январь, 1994 г.), подготовленные Отделением экономики (ОЭ) РАН и международным фондом «Реформа»; «Стратегия развития российской экономики и программа первоочередных шагов» (ИЭ РАН, июнь, 1996 г.); «Направления среднесрочной программы социально-экономического развития России» (май, 1997 г.), подготовленный ОЭ РАН с участием всех экономических институтов РАН, а также Совета по размещению производительных сил и экономическому сотрудничеству Академии народного хозяйства при Правительстве РФ; коллективные монографии: Экономика России – путь в XXI век. М.: Экономика, 1999; Россия-2015: оптимистический сценарий. М.: ИЭ РАН – ММВБ, 1999; Стратегический ответ России на вызовы нового века. М.: Экзамен, 2004; Россия в глобализирующемся мире: политико-экономические очерки. М.: Наука, 2004.

²⁵ См., например: *Мау В.* Посткоммунистическая Россия в постиндустриальном мире // Вопросы экономики. 2002. № 7. С. 11.

Сибиряки на чемоданах*

Ю. П. ВОРОНОВ,

кандидат экономических наук,

вице-президент Новосибирской торгово-промышленной палаты

Не успели закончиться обсуждения нашуемвшей на всю страну книги А. П. Паршева «Почему Россия не Америка», как в США появилась новая книга «Проклятие Сибирью», написанная Ф. Хилл и К. Гэдди, сотрудниками уважаемой научно-исследовательской организации – Брукингского института. А. П. Паршев предлагал обсудить вопрос защиты внутреннего рынка, так как в холодном российском климате нельзя производить конкурентоспособную продукцию. Американские исследователи пошли еще дальше, выдвинув концепцию «сжимающейся» России, сворачивания экономики Сибири и Дальнего Востока. В статье обсуждаются разные стороны этого предложения.

Почему Индия не Англия?

Я вспоминаю свои беседы с А. П. Паршевым. К сожалению, на интересовавшие меня вопросы я не нашел ответа ни в этих беседах, ни в тексте книги «Почему Россия не Америка».

То, что в свое время волновало великого английского экономиста Давида Рикардо, так и не нашло своего продолжения в современных исследованиях. Д. Рикардо занимался действительно актуальным вопросом: почему там, где жить хуже, то есть на Британских островах, люди живут лучше, чем в Индии, где климат лучше. Почему, воспользовавшись низкими затратами на жилье и одежду, индийцы

* В предыдущем номере мы опубликовали авторизованный перевод реферата книги американских исследователей Ф. Хилл и К. Гэдди «Сибирское проклятие: как коммунистические плановики заморозили Россию» (Brookings Institution Press, Woshington. 2003. – 240 p.), которая уже вызвала многочисленные отклики как за рубежом, так и в России. В этом же номере были представлены и точки зрения российских ученых-экономистов по проблеме.

Продолжаем обсуждение книги и предлагаем читателям принять в нем активное участие.

© ЭКО 2004 г.



не накопили средств для завоевания Англии? Страна, богатая населением и ресурсами, расположенная в благоприятном климате, не завоевала меньшие по площади, с меньшим населением, расположенные в худшем климате острова, над которыми если не снег, то гарантированный туман. Почему получилось наоборот?

Экономисты-классики (не один Д. Рикардо) много рассуждали о причинах преуспевания Англии в сравнении с Индией и о воздействии климата на эту разницу. Из этих рассуждений выкристаллизовалась классическая школа политической экономии и ее сердцевина – трудовая теория стоимости. Страна, в которой не требуется много затрат труда для обычной жизни, не в состоянии разбогатеть. Ей попросту не на чем экономить. Нет стимулов к накоплению, когда один день похож на другой, нет необходимости делать запасы, резко снижается потребность в обмене. Отсутствие стимулов отрицательно влияет на развитие экономики, большинство активных действующих лиц не видит смысла что-то менять.

Советские плановики, созидатели и терминаторы

Как ни странно, но коммунисты не имеют прямого отношения к привлечению населения в Сибирь. Во всяком случае, расчеты авторов книги, согласно которым «Сибирь и Дальний Восток перенаселены примерно на 16 млн человек», имеют слабое отношение к советскому периоду истории. Большевики не делали почти ничего, что не было бы запланировано до них. Великий план ГОЭЛРО был только частью перспективного топливного плана царской России, и разработка его была закончена к 1911 г. То же самое касается освоения Кузбасса и многих других месторождений полезных ископаемых. Программу железнодорожного строительства большевики провалили настолько, что БАМ построили лишь спустя полвека после запланированного еще до революции срока. Только в XXI в., спустя столетие, началось проектирование железной дороги Тюмень – Томск. Кстати, в 1925 г. концессию на ее строительство собира-

лись приобрести американцы¹. А про дорогу Архангельск – Бомбей вообще сейчас практически никто не знает. Не выполнена до сих пор и программа электрификации железных дорог, принятая до 1917 г. Даже освоение целинных и залежных земель в Сибири и Северном Казахстане не привело к появлению нового населения. Как показали исследования советских социологов, на целине закрепилось преимущественно население, переехавшее из местных городов на село. А основная часть тех, кто под оркестры приехал поднимать целину, через какое-то время вернулись в Европейскую Россию.

На самом деле советские руководители преуспели как раз в обезлюживании Сибири. До 1917 г. сибирский крестьянин был экономической опорой царского режима, угрозой мировому хлебному рынку. Угроза эта была настолько сильной, что первое пятилетие XX в. мировой хлебный рынок «трясло» от сибирского хлеба. Существенную долю европейского рынка сливочного масла обеспечивала Сибирь, а бийские сыры превосходили по качеству сыры Европы. И, к слову сказать, были очень тесные связи с США. Заказ сибирского крестьянина на плуг или сеялку калифорнийские предприятия выполняли в течение месяца после подачи заявки.

Уничтожение сибирского крестьянства было одной из первоочередных задач ликвидации кулачества как класса в конце 20-х годов. По зверствам оно превосходило все мыслимые разуму границы. Сначала расстреляли всех, на кого были написаны доносы, практически без следствия или после пыток. Потом по территориям была разослана разверстка – сдать 10% семей как кулаков. Чтобы спастись, одно село писало доносы на другое. Вместо того чтобы гордиться своим богатством, люди должны были скрывать его под страхом смерти. Всех, кого признали кулаками, погрузили на баржи и отправили в болота среднего Приобья, туда,

¹ В то время, когда в Новосибирске шли массовые расстрелы (читай роман сибирского писателя В. Зазубрина «Щепка»), американцы обсуждали вопросы экономического развития Сибири и участия в этом американского капитала. Это никоим образом не бросает тень на заказчика книги «Проклетье Сибирью», но, согласитесь, наводит на весьма нетривиальные рассуждения.

куда ссылали революционеров-большевиков. Доплыли немногие: людей не кормили, не давали воды, выбрасывали среди болот. Но уже через три года в этих местах стояли нормальные дома, колосились посевы. Тогда этих людей сослали еще раз, в Заполярье, туда, где ничего не растет. Практически все они погибли.

Теперь предложения сотрудников Брукингского института состоят в том, чтобы эти мероприятия провести в обратном порядке: сначала сделать безлюдным сибирский Север, а затем начать выселение сибиряков и из Южной Сибири.

Мой дед, впоследствии герой Сталинграда, спасся от этой чудовищной мясорубки только тем, что в 1928 г. подарил советской власти свой дом в селе Заковряшино и переехал с семьей в город Камень-на-Оби. Его бы достали и там, поэтому он с детьми (с моим отцом тоже) вынужден был вернуться под Рязань, откуда его село переселилось в Сибирь еще в годы столыпинских реформ. Только поэтому остался в живых мой отец. Если бы деда расстреляли, детей его, скорее всего, утопили бы. На Сибирь не распространялись сказки о добрых чекистах, заботящихся о беспризорниках.

Как мы знаем, советская демографическая статистика 30-х годов XX века кардинально фальсифицирована. Поэтому мы не можем оценить точно обезлюдивание Сибири в первые десятилетия советской власти. Однако впечатляет даже перечисление отраслей экономики, ликвидированных в тот период. Сибирь перестала вывозить хлеб не только в Европу, но и в Европейскую Россию, поэтому сибирским хлебом нельзя было спасти голодающую Украину в 1932 г. Исчезло молочное животноводство, ориентированное на производство сыра и масла. Уничтожены были льноводство, добыча пушнины и т. д. В 15 раз из-за идиотских мероприятий сократилось поголовье северных оленей. Ликвидированы были металлургическая промышленность Забайкалья, отработанная система лесопользования и многое другое.

Если бы смоделировать отсутствие советского периода в российской истории, населения в Сибири было бы не на 16 млн меньше, а примерно на 36 млн больше. В результате

обезлюживания и других коммунистических реформ Сибирь перестала сама себя обеспечивать продовольствием. Властями она стала рассматриваться как источник угля, цветных и драгоценных металлов. Тогда еще не пришло время нефти, газа и алмазов, но почва для них уже была подготовлена.

В первые годы советской власти еще продолжалось начатое в середине XIX века обсуждение проблем переселения; не строительство социализма, а именно переселенческие проблемы считались наиболее важными на X съезде РКП(б), подготовившем захват власти большевиками. Но затем никаких переселенческих программ не было. Это и понятно: дореволюционные переселенческие мероприятия проводились по так называемой канадской схеме. Переселенцев наделяли землей, общинного землевладения в Сибири не было. Советская же власть не могла позволить себе порождать новых противников, она уничтожала уже существующих сельских хозяев.

Вместо воспроизводящего самого себя сельского населения, численность которого увеличивается естественным образом, в Сибирь направлялись заключенные и комсомольцы-добровольцы². Воспроизводство и тех, и других не было естественным. Для заключенных женские и мужские лагеря были разделены, рожать было не от кого. У патриотов-добровольцев практически не появлялось детей из-за отсутствия минимальных бытовых условий. Поэтому при альтернативном сценарии развития Сибири положительное сальдо могло быть и больше 36 млн человек. Так, Ф. Хилл и К. Гэдди упоминали о «18–20 млн человек, которые в течение более двух десятилетий обеспечивали добычу древесины и минеральных ресурсов». Эту цифру следует умножить на трехпроцентный ежегодный естественный прирост. И тогда мы получим в плюсе 80%, или 13–16 млн человек.

² Отметим, что первым советским изданием, которое опубликовало карту сибирских концлагерей, был журнал «ЭКО». Ни один самый смелый журнал СССР в то время не мог себе этого позволить. Смелость в поступках – одно из преимуществ жизни в советской Сибири. Как говорила тогдашний сотрудник журнала «ЭКО» Замира Ибрагимова: «Из Западной Сибири могут сослать только в Восточную. А там красивее».

Конечно, нужны не прикидки, а более тщательные демографические исследования. Но отсутствие советской власти в XX веке для Сибири было бы демографическим плюсом, а не минусом. Это несомненно.

Наибольший приток населения в Сибирь в советское время произошел в годы Великой Отечественной войны, в ходе эвакуации промышленности из оккупированных районов и районов возможной оккупации в европейской части СССР. Наиболее характерный пример – Рубцовск, город в Алтайском крае, куда привезли два завода из Украины: Харьковский тракторный и Одесский машиностроительный завод имени Октябрьской революции. Эти два завода стали для Рубцовска градообразующими. Новосибирский инструментальный завод – бывший Сестрорецкий оружейный завод, завод «Электроагрегат» (также в Новосибирске) – бывший Московский прожекторный завод и т. д. После войны эти заводы не были возвращены, поскольку не было средств. Да и последовавшая за Второй мировой войной холодная война заставляла рассредоточивать промышленность по огромной территории СССР. Поскольку в 50-е годы Пентагон готовил ядерные удары по 73 городам Советского Союза, его роль в увеличении населения Сибири можно считать более значительной, чем роль Госплана СССР, хотя и меньшей, чем роль Гитлера.

Строгость российских законов смягчается необязательностью их исполнения

Производства, связанные с переработкой ресурсов, не могут быть размещены вдали от места добычи. Критерии размещения промышленных производств в бывшем СССР были достаточно продуманы и учитывали прежде всего транспортную составляющую. Но реализация этой стратегии размещения производительных сил была никудышной.

Строительство крупных сибирских электростанций было задумано как элемент единой энергетической системы СССР, но ЕЭС осталась только юридическим феноменом, и реально сибирская энергетическая система до сих пор отделена от энергосистем Центральной России.

Построенные ускоренным темпом сибирские ГЭС первые годы после ввода не имели потребителей, а зачастую не имели даже высоковольтных линий, по которым электроэнергия могла передаваться хоть каким-то потребителям. Многие энергоемкие производства строились затем в экстренном порядке только ради того, чтобы использовать почти дармовую, никому не нужную энергию³. Внешне все выглядело так, как будто развитие сибирской экономики идет поступательно. Местные хозяйственники и партийные деятели отчитывались о перевыполнении планов по производству электроэнергии в Сибири, но осмысленного использования этой электроэнергии фактически не существовало.

На протяжении двух десятилетий официальная статистика убеждала всех, что в Сибири производится глинозем, но такого производства не было. И примеров тому можно добавлять и добавлять. Во многом достижения сибирской экономики были мифическими. Что является несомненным, так это то, что они были ничтожными по сравнению с программой освоения Сибири, принятой царским правительством.

Но Ф. Хилл и К. Гэдди полагают, что СССР активно развивал восточные районы, а рыночная экономика в российском варианте их не развивает. Процессы последних лет получают определенно положительную оценку авторов книги. Неэффективные инвестиции в Сибирь прекратились, по мнению авторов, только с распадом СССР. «Сибирская индустриальная эпопея была со скрипом остановлена развалом Советского Союза и началом российских макроэко-

³ В 70-е годы мне довелось как редактору журнала «ЭКО» присутствовать на совещании в Красноярском крайкоме КПСС, где директора предприятий отчитывались за потребление электроэнергии. Тот, кто «съел» ее меньше, чем запланировано, рисковал получить наказание и мог быть даже снят с работы. Директора вынуждены были переносить земляные работы на зиму. Тогда можно было использовать электроэнергию для разогрева мерзлой почвы перед тем, как копать траншеи и котлованы. Кошмарное зрелище: в землю забиты тысячи металлических стержней, к каждому из которых подведен электрический контакт. Земля между этими контактами дымится – получается какой-то ад наизнанку. Именно тогда один из директоров рассказал мне о концлагере «Савкина грива», где десятки тысяч заключенных были расстреляны только из-за того, что для них вовремя не успели построить бараки, а доложить об этом наверх было равноценно самоубийству. Ёмкая параллель.

номических реформ», — это утверждение авторов книги вообще не основывается на какой-либо статистической информации. Напротив, резко возросли неконтролируемые инвестиции в социальную сферу в Ямало-Ненецком и Чукотском национальных округах, владельцы нефтяных, газовых и металлургических компаний «откупались» от местных властей инвестициями на территориях, где они работали.

Авторами книги не отслежены связи между индустриализацией и демографическими процессами. Индустриализация всегда уменьшала коэффициент рождаемости, а сибирская индустриализация еще и сокращала продолжительность жизни. Эти процессы вызывали сокращение численности населения, если сравнивать то, что было, и то, что могло быть.

Можно согласиться с тем, что современное российское правительство ничего не делает и, по-видимому, в ближайшее время ничего и не будет делать для сибиряков. Об этом свидетельствует судьба стратегической программы развития Сибири, которая была разработана сибирскими учеными и выхолощена чиновниками. В этом плане современное российское руководство продолжает дело советской власти — сдерживание экономического развития восточных регионов России по сравнению с дореволюционными планами. Однако из того, что оно ничего не делает, вовсе не следует, что демографические процессы в Сибири кардинально изменились. Напротив, Сибирь переживает новый демографический бум. Не перестаешь удивляться, что в России все «не так». Наиболее характерный пример тому из советских времен — демографическая динамика в Москве. Когда в столице становились строже условия прописки, население ее росло более высокими темпами. Как только условия для поселения провинциалов становились мягче, прирост численности московского населения замедлялся. Впрочем, подобные демографическо-правовые парадоксы характерны для многих развивающихся стран. Нечто похожее происходит в настоящее время и в Сибири. Как только государство перестало принимать меры по развитию сибир-

ской экономики, население Сибири практически перестало убывать.

Яркий пример тому – феномен Ханты-Мансийска, города, который советские плановики не смогли развить с помощью рычагов централизованного планирования. А в годы рыночных реформ он поднялся на уровень Тюмени. Этот эффект российской рыночной экономики последних лет проявляется во многом. В частности, на севере Западной Сибири уровень безработицы существенно выше среднероссийского. Он достигает 20%. Это – только официально зарегистрированные безработные. Спрашивается, зачем платить пособие по безработице вместо того, чтобы купить людям билет туда, где дешевле жить. Но даже если не платить, безработные оттуда не уедут.

Британский географ Майкл Брэдшоу рекомендовал России принять «чистый неприбыльный подход» к развитию Сибири и Дальнего Востока – сместить акцент с интенсивных методов труда на сберегающие технологии и производства, которые позволили бы сокращать рабочую силу или использовать временных рабочих. Так и хочется сказать уважаемому географу словами из известного анекдота: «Простите, сэр, но наша мадам уже ушла». Нет той плановой России, которой можно впрок нечто рекомендовать. Нет исполнительных механизмов, с помощью которых можно было бы переселять сибиряков и диктовать им свою государственную волю. Воровать их деньги можно, но заставить их переселяться нельзя. Российское государство в сибирском направлении, как и во многих других, исчерпало все свои возможности.

Очевидно, что если бросают город на Крайнем Севере, его самостоятельно не заселят. Но брошенные города южной Сибири гарантированно будут привлекать население других территорий страны, из соседних стран СНГ и стран Азии. Отчего бы не жить в том месте, куда некогда сослали В. И. Ленина? Там можно выращивать арбузы и виноград. Чтобы окончательно переселить сибиряков, нужно будет постоянно контролировать границы Сибири, чтобы население не вернулось обратно. Нужно будет запретить частно-

му капиталу (отечественному и иностранному) инвестировать средства в Сибирь. Это нереализуемо и технически, и в правовом отношении. Авторы книги «Проклятие Сибири» весьма переоценивают роль современных российских программ регионального развития. Такие программы, как правило, не финансируются. Их составляют только для того, чтобы отчитаться, а иногда и вовсе для того, чтобы хоть чем-то занять изнывающий от безделья бюрократический аппарат.

Нельзя сказать, чтобы проблемы, которые волнуют авторов книги, не занимали советских и российских исследователей. Институт экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Российской академии наук был первым научным коллективом, который поднял вопрос о наличии на севере Сибири излишнего населения. В работах сибирских социологов (Е. Д. Малинин и другие) было показано, что реально существует избыточное население в районах нового промышленного освоения. Надо сказать, что реакция официальных структур тогда была крайне негативной.

Впрочем, даже рекомендация авторов книги вывезти излишнее население только с Севера не так проста для выполнения. Вахтовый метод в США и Канаде развит в меньшей мере, чем в Сибири. И дело здесь не только в расчетах экономической эффективности, а в различиях в психологической ориентации. Все советское время сельское строительство в Сибири вели выходцы с Кавказа: азербайджанцы, армяне, представители многочисленных народов Дагестана. В принципе эти же стройки можно было бы укомплектовать и местными жителями. Меня тогда это очень интересовало, и результаты опросов сибирских хозяйственных руководителей позволили сделать следующие выводы. Приехавшие ориентированы исключительно на заработок, они работают по 12–14 часов в день, не боятся силовых нагрузок. А местные жители ориентированы на спокойную жизнь, свободное время для них зачастую важнее заработка. Поэтому за счет местных жителей решить эти проблемы было в принципе невозможно. Безработный на сибир-

ском Севере не согласится работать на трассе трубопровода за приличное вознаграждение, поскольку он знает — есть другие возможности еще больше заработать. Вахтовикам об этих возможностях неизвестно, он сравнивает северные заработки с теми, которые обычны вокруг его места жительства.

Современная сибирская экономика развивается стихийно, независимо от каких-либо федеральных программ. То, что происходит в Сибири, в гротесковом виде повторяет происходящее в целом по России. Направление развития складывается из взаимодействий потенциальных инвесторов с местными властями. Последние же, не имея государственных ориентиров, руководствуются преимущественно корыстным интересом — для себя и своих земляков. Именно вследствие этого Север переполнен безработными, и одновременно туда привозят тысячи вахтовиков.

Рассуждения относительно пользы стагнации и даже свертывания экономики Сибири, которая пропагандируется авторами книги, — подарок для чиновников федерального центра РФ. Не нужно заботиться о том, как обеспечить финансирование проектов и их согласование, как сделать так, чтобы соблюдалась комплексность развития огромных сибирских территорий. Такие масштабы не по зубам современному федеральному центру, который вообще не поднимает вопроса децентрализации инвестиций.

При всей жесткости постановки вопроса о правомерности проживания в Сибири, для тех, кто в Сибири уже живет, этот вопрос далек от жизни. То, что волнует нас, сибиряков, непредставимо в западном менталитете. Нелепости и несуразности, с которыми сибирякам приходится встречаться в повседневной жизни, превосходят не только то, о чем пишут Ф. Хилл и К. Гэдди, но и любое рассуждение, основанное на здравом смысле.

Начнем с того, что в Сибири, при более суровом климате, чем шведский, теплоизоляции в расчете на душу населения производится в 60 раз меньше, чем в Швеции. Если бы руководство страны беспокоило расходы на отопление сибирских городов, оно бы приняло программу резкого

увеличения производства теплоизоляции, развития новых способов отопления и энергосбережения. Авторы книги замечают то, что отдалает решение текущих народнохозяйственных проблем, позволяет ничего не делать, ни о чем не думать сегодня, сейчас.

Брошенные поселки лесорубов и шахтеров говорят нам о том, что власти ни в советское время, ни в современных условиях не заботились о том, чтобы куда-то переселять работников после того, как вырублены выделенные делянки или выработано месторождение. Типичная картина советских времен — лесорубов долгое время возят за десятки километров на новые деляны до тех пор, пока большинство из них не отказывается трястись утром и вечером по нескольку часов в кузове будки-грузовика.

Договоры, которые заключают современные российские энергетики с сибирскими предприятиями и организациями, предусматривают оплату заявленного объема электроэнергии, независимо от того, сэкономил ты ее или нет. Точно так же, как и в советские времена в Красноярске. Ты обязан «съесть» электроэнергию во что бы то ни стало.

Эту монопольную силу, навязываемую современными российскими псевдорыночниками, можно считать главной особенностью нынешней сибирской действительности. Функции региональных органов КПСС теперь выполняют энергетики и газовики. Как и книга А. П. Паршева, производство двух специалистов Брукингского института играет на руку этим новым «парткомам».

Холод и вода

Авторы книги «Проклятие Сибирью» сосредоточиваются исключительно на проблеме холода. Но эта проблема — не единственная и не самая главная для сибирской жизни. Отметим, что в исследованиях Переселенческого комитета, который работал в России до 1917 г., холод не рассматривался как главная проблема для переселенцев из Европейской России. Более важными проблемами считались транспорт, образование, медицина. В Сибири множество эндогенных заболеваний, которые не встречаются в других частях света, — клещевой энцефалит, описторхоз, серия ге-

нетических заболеваний в связи с выходящими близко к поверхности земли тяжелыми металлами. Столица Сибири, город с полутораmillionным населением, Новосибирск, стоит на радоновом месторождении по той простой причине, что здесь оказалась лучшая точка для строительства железнодорожного моста через Обь. Сибирь – селенонедостаточный регион Земли. Поэтому здесь высока доля онкологических заболеваний, нарушений обмена веществ и прочих неприятностей.

Почему авторами книги из всех проблем Сибири выбран только холод? Причина мне представляется очевидной. Если брать весь комплекс сибирских проблем, они начнут пересекаться с проблемами других территорий, других стран и континентов. Нужно искусственно оторвать проблему сибирского холода и сделать ее единственной, чтобы рассматривать Сибирь как нечто неестественное⁴.

Но отрыв проблем отопления от прочих – довольно решительный шаг для исследователей, которые хоть в какой-то мере должны придерживаться системного, цельного подхода. Например, охлаждение воздуха в помещении на один градус требует на 50% больше энергозатрат, чем повышение температуры в том же помещении на тот же градус. Удельные расходы на кондиционирование и очистку воздуха растут быстрее, чем расходы на отопление. Это и понятно: кондиционер работает только с помощью электроэнергии, а тепло можно получать с помощью первичных источников тепла – печей и котлов.

Поражает сравнительная динамика мировых цен литра питьевой воды и калории тепла за последнее столетие. Цена калории тепла растет существенно меньшими темпами. Но это – только удельные затраты. Здесь нужно добавить, что численность населения мира увеличивалась прежде всего там, где был дефицит воды, а не тепла. Спрос на воду и кондиционирование по этой причине рос еще быстрее. За спросом следовали цены.

⁴ Правда, в книге фоном проходит еще одна сибирская проблема – борьба со снегом, хотя и не упоминаются при этом зимники, которые сокращают расходы на дорожное строительство в Сибири.

Кто следующий?

Сибирь – полигон грядущих великих переселений народов. Если придерживаться логики авторов книги, то через какое-то время можно будет предъявить претензии Саудовской Аравии, что бедуинов когда-то загнали в пески пустыни (конечно же, найдем и тех, кто это сделал), потому их нужно переселять в более благоприятные для жизни регионы с пресной водой и мягким климатом. Нужно, наконец, разобраться с шотландцами, которые забрались в непригодные горы, следует выгнать людей из Патагонии, северной Австралии, тропического Конго и прочих мест, недешевых для развития экономики.

Некоторые могут усмотреть иронию в таких прогнозах. Увы, на самом деле ее очень мало. Проблема действительно есть, хотя следует уважать выбор тех, кто живет в районах, намеченных к «обезлюживанию». В книге практически очевидно игнорирование и национальных суверенитетов, и прав человека на выбор места жительства.

Интересно, кто потенциальный вершитель этих будущих переселений народов? Хотя здесь достаточно ответить на вопрос, кто заказчик книги «Проклятие Сибири» и каковы цели этого заказа. Нельзя полагать, что такая книга могла появиться без финансирования, без заказчика, по инициативе двух исследователей, которые не зарабатывают преподаванием, а получают зарплату в научно-исследовательской организации. Да они и не скрываются, эти заказчики – на последней странице обложки опубликованы отзывы тех, кто прочитал ее еще в рукописи и вдохновился. Среди восторженных рецензентов – Джеффри Сакс и Збигнев Бжезинский.

Идеологическая ангажированность под прикрытием термометра⁵ определяет и прямоку доволно примитивных безадресных рекомендаций, и осознанные или невольные издержки книги. Возьмем привязку средней январской температуры к энергозатратам на отопление. Между ними

⁵ Авторы строят свои рассуждения на показателе ТДН – температура на душу населения, которая определяется как средняя январская температура, взвешенная относительно населения региона. (Прим. ред.)

нет прямой связи. Дело в том, что если стоят морозы, то погода, как правило, безветренная. Отопить здание в условиях безветренной погоды проще и дешевле, чем при ветре. Если на территории осенью и зимой господствуют сильные ветры, расходы на отопление будут более значительными, чем при морозе и безветрии.

Здание также легче отапливать при низкой влажности воздуха, в этом плане Сибирь зимой – мировой лидер. 20° С в Москве и Новосибирске – огромная разница для самочувствия. Сухой неподвижный воздух – прекрасный естественный теплоизолятор.

Кроме того, средняя температура января обычно не используется для анализа комфортности проживания на территории. Чаще всего применяются два других показателя: среднегодовая температура и количество дней в году с температурой выше заданной (нуля или плюс десяти градусов)⁶. Видимо, нужно было постараться, чтобы выбрать такой новый показатель, который нагляднее поставит Сибирь в трагическое положение. А еще в книге многократно смешиваются Урал и Сибирь, появляется великая река Тюмень и так далее. Но это – мелочи, показывающие лишь, что книга «Проклятие Сибири» в какой-то мере оказалась проклятием и для ее авторов.

* * *

Что же наиболее важно в этой книге для сибиряков? Если мы не начнем активно и достаточно жесткими средствами проводить рациональную для Сибири энергетическую и демографическую политику, рано или поздно эту политику будут проводить другие. Кандидаты в новые сибирские плановики заявлены. Это, разумеется, Сакс и Бжезинский. Вряд ли у них найдутся конкуренты внутри России.

⁶ Новосибирский журнал «Сибирская столица» пытался обсудить книгу «Проклятие Сибири» на совещании мэров 74 сибирских городов. Совещание пришлось прекратить раньше намеченного срока – было невозможно дольше оставаться в зале. Тогда, 15 мая 2004 г., в Новосибирске стояла жара – 36° С в тени, в Мадриде было вдвое холоднее. Кто не верит, пусть проверит по архивам метеосводок.

Автор выражает благодарность журналу «Сибирская столица» и лично Маргарите Карловне Сенькевич за возможность ознакомиться с оригиналом книги «Проклятие Сибири».

Эволюция принципов экономической политики на Российском Севере

Д. Г. ЕГОРОВ,
доктор философских наук,
А. В. ЕГОРОВА,
кандидат экономических наук,
Институт экономических проблем Кольского научного центра
РАН,
г. Апатиты

Освоение Российского Севера – одна из самых впечатляющих страниц истории экономики и страны в целом в XX веке. Широкомасштабное промышленное освоение северных регионов происходило в рамках социально-экономической системы, подвергшейся за последние 15 лет радикальной трансформации (частично – разрушению). Вызванный этим кризис экономики России в еще большей степени проявился в регионально-экономических системах Севера, создававшихся на откровенно нерыночных основаниях. Является ли этот кризис следствием объективно ошибочного вектора развития 20–80-х годов XX века, или причины его все же в первую очередь субъективные (и обусловлены идеологическим прессингом теории общего экономического равновесия, прилагаемой к объектам, не удовлетворяющим ее граничным условиям)?

На уровне формулировки стратегий социально-экономического развития Севера России ответы на эти вопросы сводятся к дихотомии: 1) Север – место для стационарного проживания населения¹; 2) северные регионы России сле-

¹ См., например: Стратегия экономического развития Мурманской области на период до 2015 года. Мурманск–Апатиты, 2002.



дует осваивать вахтовым методом, сводя численность постоянных местных жителей к минимуму². При этом, при наличии отчетливого раскола мнений по данному вопросу за последние 10 лет, научных дискуссий по проблеме фактически нет: сторонники этих взглядов, как правило, считают, что обсуждать здесь нечего («и так все понятно»).

Такое положение – признак столкновения в данном вопросе различных базисных парадигм, на основе которых сторонники указанных альтернатив оценивают ситуацию. В статье сделана попытка вскрыть различие базисных методологических принципов вышеуказанных парадигм на основе исторического подхода.

Начнем с определения **«промышленной цивилизации»** – под ней мы подразумеваем тип цивилизации, целенаправленно изменяющей **в интересах субъектов цивилизационной деятельности окружающую среду с опорой на научно-технические достижения**. Это определение дает возможность установить хронологические рамки исследования: 20-е годы XX века – современность. Ранее 20-х годов освоение северных территорий, безусловно, происходило, но на основе иной цивилизационной парадигмы – традиционного общества (и дело тут не в уровне использовавшейся техники – охота и рыболовство, даже с использованием огнестрельного оружия и паровых судов, ориентированы на эксплуатацию природных ресурсов без преобразования окружающей среды).

Весь период промышленного освоения региона мы делим на этапы, границы которых фиксируют смену тех или иных принципов, лежавших в основе управления региональной экономической политикой:

1. 20–49-е годы;
2. 50–85-е годы;
3. 86–90-е годы;
4. 91-е – современность.

² Такой подход сформулирован, например, в ряде программных заявлений Г. О. Грефа и некоторых других политиков и экономистов.

Первый этап. В 20-х годах начинается освоение Российского Севера. Этот процесс может быть поставлен в один ряд с «экономическим чудом» возрождения послевоенных Германии и Японии, резким ростом экономик «тихоокеанских тигров» и др. Почему, однако, эта возможность была реализована, и почему именно в России? Дело здесь не в уровне техники: схожие по условиям территории Севера Канады осваивались позже, и не такими взрывными темпами. Главным фактором стало резкое изменение принципов, лежащих в основе управления страной. Сказать, что это следствие «марксизма» — значит, не сказать почти ничего. Работы Маркса в Советском Союзе играли роль идеологическую, но никак не методологическую³. Реальное планирование процесса построения нового общества сверялось не только с книжными истинами. Для обсуждаемого периода мы выделяем следующие принципы экономической политики развития промышленной цивилизации в субарктическом регионе.

А. Телеологический подход к планированию — то есть планирование, исходящее из сознательно поставленных целей. Альтернативой ему является генетический подход к планированию (то есть планирование, исходящее из объективных условий)⁴. С точки зрения мирового хозяйственного опыта предпринятое в Советском Союзе освоение Севера было откровенной авантюрой⁵.

³ Этот тезис раскрыт, например, в ряде работ А. А. Зиновьева (*Зиновьев А. А.* На пути к сверхобществу. Ч. 1–3. М.: ЗАО Изд-во Центрполиграф, 2000, и др.).

⁴ См., например: *Капустин Е. И.* Теоретик и практик народнохозяйственного планирования // *Экономическая наука современной России.* 2003. № 3. С. 154–155.

⁵ Так, например, на съезде промышленников суперфосфатной отрасли в 1930 г. говорилось: «Очень сомнительно, чтобы те большие надежды, которые СССР возлагает на апатит, оправдались. Климат местности, где встречаются залежи, неблагоприятен, и люди там едва ли могут жить. По моему мнению, от гордых надежд Советов останется очень мало» (Доклад доктора Крюгеля; цитируется по: *Живая Арктика.* 2001. № 1. С. 57). Однако беспрецедентно интенсивное развитие в Мурманской области апатитовой промышленности показало необоснованность такого рода пессимистических оценок.

Б. *Приоритет общественных интересов над частными* – принцип этот в явном виде формулировался не только в марксизме. Так, с точки зрения немецкой экономико-исторической школы XVIII–XIX веков (А. Мюллер и др.), индивиды существуют ради государства, а не наоборот⁶. Альтернативный взгляд – общественный интерес есть совокупность интересов граждан – восходит к классической английской политэкономии (А. Смит, Д. Рикардо и др.).

В. *Отрицание модели «экономического человека»* (по А. Смиуту и Дж. Бентаму) – подавляющее большинство участников первого этапа освоения Севера мотивировались отнюдь не экономически: либо прямым принуждением (спецпереселенцы), либо совокупностью морально-материальных стимулов (причем деньги не были среди них ведущим).

Г. *Представление о природе как об объекте деятельности*. Комплиментарным принципом является концепция развития в гармонии с природой. Принцип этот – общий для всей европейской цивилизации начиная с Ф. Бэкона и Р. Декарта (то есть с превращения науки в Новое время в производительную силу).

Д. *Общество – тоже объект деятельности*. Этот принцип формулировался как философская позиция в работах многих философов, от Платона до К. Маркса⁷, но впервые стал руководством к действию в России XX века.

Е. *Представление о природе – как неисчерпаемой и бесплатной кладовой ресурсов*. Идеино связан с принципом Г и лежит в основе обоих главных типов современной промышленной цивилизации – как капиталистического, так и социалистического.

2. **Второй этап** освоения Севера с точки зрения изменения базовых принципов стратегического планирования

⁶ Galbraith J. K. Economics in perspective. Boston, 1987. P. 91.

⁷ Вопрос этот подробно исследовался, например: Поннер К. Открытое общество и его враги. М.: Феникс, 1992. Т. 1–2; Прохоров М. М. История и мировоззрение. Псков, 1998, и др.

можно выделить в связи с внедрением с конца 40-х годов системы районных коэффициентов и полярных надбавок за выслугу лет – т. е. произошел отказ от массового внеэкономического принуждения и возврат к экономическим принципам стимулирования освоения северных территорий, то есть отказ от принципа В.

3. Третий этап, по нашему мнению, связан с тем, что было поставлено под сомнение положение о неисчерпаемости природных богатств – что нашло отражение в принципе устойчивого развития природно-экономических систем⁸. Следствие игнорирования этого принципа – систематическое занижение цен на электроэнергию и ресурсы, приведшее к чрезмерной энерго- и ресурсоемкости исследуемых экономических систем.

Конкретным примером здесь может служить принятие решения о строительстве в г. Кировск Мурманской области АНОФ-3 (3-й апатит-нефелиновой обогатительной фабрики) с планируемым объемом выпуска всеми тремя фабриками 20 млн т апатитового концентрата в год. Уже после кризиса АО «Апатит» в начале 90-х и выхода предприятия на устойчивую работу с гарантированным сбытом сырья объем добычи на ближайшие 20 лет планируется производить только на уровне 8–9 млн т в год. Спрос на удобрения устойчиво растет; перерабатывающие мощности позволяют выпускать как минимум вдвое больше; но в этом случае месторождения будут выработаны не через 50, а через 20 лет. При этом информация для соответствующих расчетов имела и в то время, когда принималось решение о строительстве фабрики явно избыточной мощности. Решение, однако, принималось на основе не столько анализа информации, сколько на основе указанного выше априорного принципа Е.

4. Четвертый этап – связан с радикальной трансформацией (частично – разрушением) сложившейся ранее со-

⁸ Применительно к развитию регионов Севера данный принцип впервые был сформулирован в: Формирование и развитие рыночных отношений в регионе / Гл. 1.2. Апатиты, КНЦ РАН, 1992.

циально-экономической системы. В результате возникла ситуация, не имевшая ранее аналогов: различные влиятельные группы российского общества осмысливают происходящее и принимают решения, исходя из существенно различающихся между собой наборов мировоззренческих принципов. В отношении регионально-экономических систем Севера сложились две мировоззренческие системы, содержащие следующие принципиально несовместимые между собой установки:

1) кризис северных территорий, проявившийся на фоне системного кризиса экономики России в опережающих темпах падения региональных сырьевых систем, — следствие объективно ошибочного вектора развития 20–80-х годов XX века. В основе этой экономической парадигмы лежат принципы либерализма, отрицающие сформулированные выше принципы (А, Б, В, Д), при сохранении отношения к природе как объекту как можно более интенсивной эксплуатации (принцип Г).

2) причины кризиса 90-х годов — в первую очередь субъективные, и обусловлены приложением теории общего экономического равновесия к объектам, не удовлетворяющим ее граничным условиям.

Наша позиция заключается в том, что данная коллизия должна разрешаться на основе количественных экономических оценок, без априорного предрешения результата. Чтобы это осуществить, следует найти возможности диалога носителей вышеописанных крайних парадигм. Как справедливо отметил в свое время Л. Витгенштейн, лечением такого рода ситуаций является полное описание «симптомов» — т. е. формальное сопоставление парадигм с экспликацией принимаемых по умолчанию принципов. Данная статья, как мы надеемся, и явится первым шагом в этом направлении.

– Слышали новость: у графа Орлова усадьба сгорела!

– Ему не страшно: он все застраховал в «Спасских воротах».

Мало кому не запомнилась эта реклама страховой компании – ясна, изящна и по существу. Когда в новосибирском Академгородке открылось отделение «Спасских ворот», именно рекламная информация оказалась не последним поводом порасспросить руководство отделения о возможностях дополнительного медицинского страхования. Да и о платной и бесплатной медицине поговорить – реформы-то в области здравоохранения идут, а что к чему – не очень ясно. Здоровье теперь – капитал. Его следует сохранять и преумножать...

Добровольное медицинское страхование, по-видимому, – один из способов это сделать. Потому что если кому и дорого наше с вами здоровье, кроме нас самих, так это как раз страховым компаниям.

ГДЕ НАЙТИ «ВРАЧА ПО БЛАТУ»

*Интервью заместителя директора по медицинскому страхованию филиала страховой группы «Спасские ворота» в Новосибирске А. В. ВОЛНУХИНА
корреспонденту «ЭКО» Е. Ю. ЕЛИЗАРОВОЙ*

В рейтинге «Репутации российских компаний», составленном журналом «Эксперт» в 2002 г., страховая группа «Спасские ворота» оказалась на втором месте среди страховых компаний и получила наивысший рейтинг надежности страховой защиты. Компания признана одной из самых информационно открытых страховых компаний России.

Оплаченный уставный капитал компании на сегодняшний день составляет 393,725 млн руб., активы – 1,327 млрд руб. Компания имеет филиалы в 89 субъектах Российской Федерации.

За застрахованными по комплексным программам в Новосибирском филиале страховой группы «Спасские ворота» закрепляется доверенный врач, обладающий высокой квалификацией и всей необходимой информацией для организации дополнительной консультативной, диагностической и стационарной помощи. Каждый из застрахованных имеет возможность обратиться к своему



– Алексей Владимирович, похоже, что россияне в отличие от его сиятельства графа Орлова не очень-то торопятся страховаться. Наверное, это связано с непониманием смысла и принципов страхования, недоверием к любого рода финансовым организациям. А в случае медицинского страхования – с недоверием к врачам вообще или, быть может, с нашим пресловутым менталитетом?

– Попробуйте подобрать пять прилагательных, определяющих хорошего врача. Уверен, что три из пяти будут характеризовать чисто человеческие качества: внимательный, добрый, заботливый и так далее. А теперь вспомните, когда у нас стали говорить о плохой медицине. Могут быть разные мнения, но я думаю – это совпадает по времени с широким распространением платных услуг и просто возникшей необходимостью платить врачу. Вот и решайте: совместимы ли российский менталитет и товарно-денежные отношения в системе врач – больной?

Если вы спросите, должна ли медицина быть бесплатной, как врач однозначно скажу: обязательно должна. И воспитаны мы при бесплатной медицине. Изменить существующее положение дел нельзя, но можно, пользуясь страхованием как финансовым инструментом, организовать качественную медицинскую помощь при минимальных финансовых затратах и обеспечить врачу нормальные условия для работы. Чем, собственно, мы у себя в компании и зани-

доверенному врачу по телефону. Все виды диагностической и консультативной помощи осуществляются с максимальным приближением к пациенту. Таким образом, время ожидания медицинской услуги (очередь, предварительная запись) сведено к минимуму.

Врачи компании имеют право на выписку листов временной нетрудоспособности, рецептов (за исключением льготных), другой медицинской документации, за исключением свидетельствования при получении всех видов лицензий и удостоверений и при призыве на воинскую службу.

Опыт работы сотрудников страховой компании в медицине и имеющиеся договорные отношения позволяют оперативно решать возникающие вопросы в любом лечебном учреждении города.

Программы, рассчитанные на корпоративных клиентов, адаптируются к требованиям страхователя, поэтому размер страховой суммы и некоторые другие данные могут быть уточнены.

маемся. Между прочим, очень скоро выяснилось, что если квалифицированному врачу создать нормальные условия для работы, все проблемы решаются без каждодневного участия страховой компании.

– Обычно говорят, что бесплатная медицина (та, что доступна в рамках обязательного медицинского страхования) у нас плохая, потому что там мало денег; врачи плохие, потому что им мало платят, оборудование неважное опять же из-за нехватки средств. Про добровольное* же (или дополнительное) страхование распространено мнение, что оно слишком дорого для большинства населения.

– И то и другое не соответствует истине.

В сфере государственной медицины деньги есть, и деньги немалые: 3,6% от любого фонда оплаты труда уходит, как известно, в фонд обязательного медицинского страхования. Другое дело, где эти деньги. Приведу пример. У нашей компании есть солидный корпоративный клиент, один из НИИ Сибирского отделения РАН. Этот институт в фонд ОМС перечисляет примерно в три раза больше средств, чем та сумма, в которую ему обходится дополнительное страхование своих сотрудников. При этом в институте два наших врача решают практически все медицинские проблемы его сотрудников.

– Вы занимаетесь благотворительностью?

– Нет, и могу с уверенностью сказать, что размер страхового взноса, достаточный для решения медицинских проблем всех сотрудников Новосибирского научного центра, составляет 150–180 рублей в месяц. Более того, эти цифры подтверждены годом работы.

– Уточните, пожалуйста, что понимать под «решением медицинских проблем».

– Будет оказано необходимое лечение при наличии медицинских показаний. Я подчеркиваю: не лечение по желанию пациента. Лечение будет как положено организовано и проконтролировано.

* Далее будем пользоваться сокращениями ДМС (добровольное медицинское страхование); ОМС (обязательное медицинское страхование).

– Страхование – это общий котел: сбросимся на всякий случай, и если кому-то понадобятся деньги, он их получит (а остальные будут просто спокойно жить). В этом случае чем больше сбрасывающихся, тем в меньшую сумму обходится спокойствие. Так? Это к вопросу о страховании ВСЕХ сотрудников СО РАН...

– Если даже и не всех, и пока у нас клиентов гораздо меньше, все равно взнос посильный – 220–250 рублей в месяц. Хотя почему-то считается, что все программы ДМС рассчитаны на VIP-клиентов, что меня очень удивляет.

– Мой небогатый опыт – я пару раз интересовалась насчет специальных программ ДМС и их стоимости – в пользу такого мнения...

– Что ж, значит там, куда вы обращались, главное – зарабатывать деньги. И в стоимость полиса включают все, что только можно, – никакими статистическими расчетами там не занимаются, а стало быть, и рисков на себя не берут.

– На ваш взгляд, в чем главная задача дополнительного (личного) медицинского страхования?

– В одной простой вещи: правильной организации первичного звена, а именно – пресловутой поликлинической помощи. Мы исходим из главного принципа: пациент должен доверять врачу. И как специалисту, и просто как человеку. В медицинской литературе в последние десять лет появилось и часто используется понятие «комплаенс (compliance)». Чаще всего под этим термином понимают адекватное восприятие и выполнение рекомендованных врачом мероприятий. Доказано, что результаты лечения всегда зависят от этого комплаенса, особенно при ведении пациентов с хроническими заболеваниями, требующими длительной терапии. Ответьте себе на вопрос: вы будете неукоснительно выполнять назначения врача, которому не верите? Или врача, который вам просто не понравился? Все верно, вы их и не выполняете, хотя, может быть, напрасно. Так что наш главный результат – достижение доверия наших застрахованных, без которого не будет никаких резуль-

татов. А доверие есть производная от квалификации и человеческих качеств врача.

Хотите, докажу значение первичного звена по-другому? За последнее время нам пришлось общаться с большим количеством руководителей очень уважаемых коммерческих фирм, людьми образованными, умными и обеспеченными. Выяснилось, что при возникновении какого-либо недомогания эти люди сами себе назначают обследования и консультации, платят деньги и получают их. При существующем размахе платных медицинских услуг это вполне возможно. В ряде случаев все это напоминает обычный зарубежный кабак: любой каприз за ваши деньги. Вот только меню для большей части населения абсолютно непонятно, так как написано на незнакомом языке.

При таком подходе пациент зачастую попадает к врачу, консультация которого ему и не нужна. Ну нет у него заболеваний, по которым этот врач специализируется! Консультант из лучших побуждений пытается хоть чем-то помочь, рекомендуя дополнительный объем обследования и тому подобное. Причем врач по-своему прав — за его консультацию уплачены деньги, он их честно отрабатывает. Другие случаи (нечестной работы) мы рассматривать не будем, хотя и они случаются. Возникает движение по кругу, до тех пор, пока не произойдет совпадения показаний и специальности врача.

Еще один вариант — человек через какое-то время просто плюет на это дело и старается забыть о своих хворях, сообщив всем, что врачи ничего не понимают. Извините за резкость и за обобщения, но с таким подходом к медицине приходится встречаться достаточно часто.

Почему так бывает? Потому, что отсутствует первичное звено медицинской практики, а именно — первичная консультация хорошего терапевта. Потому что отсутствует доверие людей к этому звену. Мы хотим его восстановить.

— Это ли задача страховой компании?

— Может, как таковая и нет. К слову сказать, вряд ли компаний, разделяющих наши взгляды, много. Но работать

над снижением стоимости страхового продукта вообще-то должна любая страховая компания. У нас такой вот способ снижать издержки. Когда пациент доверяет врачу, он выполняет его рекомендации, быстрее выздоравливает и... дешевле обходится страховой компании.

– Надо сказать, ДМС у нас в стране сильно дискредитировано, многие его ставят в один ряд с платной медициной. Полис ДМС зачастую используют вовсе не по назначению – например, его выдают вместо чека при оплате платных медицинских услуг.

– И это почти повсеместно. Вопреки тому, что ст. 9 закона «Об организации страхового дела в РФ» (который наряду с Гражданским кодексом и Законом о медицинском страховании составляет полную юридическую базу деятельности страховых компаний) совершенно конкретно предписывает страховым случаем считать событие, обладающее признаками случайности и вероятности. Если же этих признаков у события нет, оно, по определению, не может быть объектом страхования. Что случайного в проведении УЗИ или в консультации специалиста?

– Хороший вопрос для налоговой инспекции. Но хотелось бы понять, какие «события» могут быть объектом страхования? И как они влияют на стоимость полиса?

– Объектом страхования могут быть заболевания, и только заболевания.

– А травмы, несчастные случаи?

– Это входит в понятие «заболевание» на медицинском языке. Далее. Заболеваемость подразделяется на общую и первичную. Применительно к страхованию это означает, что страховой взнос и страховая сумма должны находиться в прямой зависимости от первичной заболеваемости.

– Что это значит?

– Средняя стоимость лечения в амбулаторных условиях в Новосибирске составляет около 3000–3500 рублей, а первичная заболеваемость колеблется около 80%. Работающие люди болеют несколько реже, поэтому в своих расчетах мы

берем уровень первичной заболеваемости 65–70%. Потребность в стационарном лечении возникает приблизительно в 10–15% случаев, а средняя стоимость лечения в стационаре составляет примерно 10 тысяч рублей. Пропустив промежуточные расчеты, получаем следующие размеры годового страхового взноса: по амбулаторной программе – 2400 рублей при страховой сумме в 3000 рублей, по комплексной программе, включающей возможность амбулаторного и стационарного лечения, 3600 рублей при страховой сумме 10000 рублей.

– **А если я пожелаю больше, чем положено в среднем?**

– Очень принципиальный момент: при составлении и расчете стоимости программы страхования не учитывается фактор желания человека пройти некие виды обследования или «модного» лечения, если к этому нет определенных медицинских показаний, даже при возникновении заболевания. Эти показания определяются только доверенным врачом. Проведу аналогию с автострахованием: застраховав машину от ущерба, причиненного третьими лицами (возможное заболевание), вы рассчитываете на помощь страховой компании при случившемся ДТП или угоне (показания), но не претендуете на то, чтобы страховая компания оплатила ремонт дверцы вашего автомобиля, поцарапанной о дверь гаража (есть заболевание, есть очень большое желание, но полностью отсутствуют показания).

Если же мы увеличиваем страховую сумму, закладывая в программу, например, возможность проведения дорогостоящих операций, то пропорционально увеличивается страховая взнос.

– **Возвращаясь к теме платных медицинских услуг, хочу спросить: чем руководствуются при установлении их стоимости?**

– На этот вопрос вам вряд ли кто ответит. Могу только сказать, что у каждого медучреждения как у самостоятельного хозяйствующего субъекта есть право оказывать услуги за плату (но – еще раз! – подтверждать получение денег с пациента выдачей ему полиса ДМС медучреждение не

вправе). Наверное, в регламентации деятельности, в том числе и финансовой, государственных, муниципальных медучреждений какое-то участие принимает комитет по здравоохранению местных органов власти, издавая циркуляры и инструкции.

– Тогда спрошу по-другому: что я могу получить по полису ОМС? Есть документ, из которого это можно узнать?

– Документ-то есть. Территориальная базовая программа государственных гарантий оказания медицинской помощи населению (в нашем случае – Новосибирской области). Программа каждый год обновляется, согласовывается, утрясается и совершенствуется.

Платная услуга в муниципальном лечебном учреждении, согласно той же Программе, должна отличаться от бесплатной либо качеством, либо скоростью, либо дополнительным сервисом. Это ответ?

– Но ваша страховая компания заключает договоры с медицинскими учреждениями – муниципальными, частными и т. д. И оплачивает их услуги по неизвестно кем и как установленным расценкам?

– В общем и целом так. Но мне как врачу (и даже как страховщику) гораздо важнее не цена услуги, а квалификация специалистов, к которым компания отправляет своих клиентов. В медицине есть основной критерий квалификации врача, и заключается он в следующем: если к врачу направляют своих родственников его коллеги – это хороший врач. Проинспектировав свои телефонные книжки и вспомнив, у кого мы лечили своих мам, пап и детей, мы с коллегами поняли, что хороших врачей в городе достаточно, и склонили их к сотрудничеству. А для того чтобы точно иметь возможность выполнять свои обещания, создали дочернюю фирму, назвали ее «Доверенный врач», получили необходимые лицензии и начали работать.

Между прочим, один из наших застрахованных, обладающий незаурядным чувством юмора, называет наши программы «Врач по блату».

– Хорошее название. Мысленно уже оформила полис страхования по комплексной программе. Как будет протекать мое взаимодействие со страховой компанией?

– Если это наша компания, тогда произойдет примерно следующее.

На первичном осмотре врач определяет необходимый объем начального обследования и ориентировочный план ведения застрахованного на ближайший год. После проведения первичного комплекса обследований при необходимости назначат плановую терапию. Допустим, у вас повышено артериальное давление. Следовательно, первичной задачей врача будет подбор антигипертензивной терапии и стабилизация артериального давления на оптимальных цифрах.

Кроме того, необходимо будет уточнить степень поражения так называемых органов-мишеней, в первую очередь сердца, а стало быть, провести электрокардиографическое и ультразвуковое исследование, и, по показаниям, суточный мониторинг артериального давления. В зависимости от полученных результатов план ведения корректируют, а состояние будут контролировать при плановых профилактических осмотрах – один раз в три месяца.

Вы также можете посещать занятия в школах для пациентов с артериальной гипертонией, где вам подробно расскажут о контроле артериального давления, немедикаментозных методах лечения, ответят на все интересующие вопросы. Такие же школы проводятся для пациентов, страдающих сахарным диабетом, хроническими заболеваниями легких, заболеваниями щитовидной железы.

– Предположим, мое состояние ухудшилось. Что нужно будет сделать?

– Только одно – позвонить в офис компании и передать информацию для доверенного врача. В течение ближайшего времени врач свяжется с вами по телефону, ответит на вопросы и договорится о времени консультации.

– А что если состояние ухудшилось внезапно и в выходные дни?

– В таком случае вы, скорее всего, вызвали «скорую помощь», и вас госпитализировали по неотложным показаниям. Несмотря на то, что экстренная медицинская помощь входит в объем услуг, заложенный в стандарты обязательного медицинского страхования, редкому пациенту не приходится доплачивать за медикаменты, некоторые исследования и т. п. Знакомо многим. Чтобы решить все вопросы – позвоните в компанию сами или попросите родственников или знакомых. В течение первых нескольких суток врач обязан посетить вас в стационаре. Его задача – решить все вопросы с лечащим врачом стационара, определиться, какие затраты будут компенсированы страховой компанией, проконтролировать лечение и поддержать вас морально. Это один из наиболее ответственных разделов работы доверенного врача. Его наличие избавляет медучреждение от соблазна оказать вам те услуги (за ваши деньги!), без которых пока вполне можно обойтись.

– Хорошо, теперь скажите, что требуется от клиента страховой компании? Видимо, у клиентов есть и обязанности?

– Если застрахованный не выполняет рекомендации лечащего врача по профилактическому лечению, он логично увеличивает риск развития серьезных заболеваний, не только опасных для жизни, но и требующих от страховой компании значительных выплат. Поэтому каждый из наших застрахованных при оформлении полиса подписывает так называемое «информированное согласие». Это документ, в котором, в частности, есть пункт: «Невыполнение... назначений доверенного врача является умышленным бездействием, направленным на возникновение страхового случая». В соответствии с нормативными документами в медицинском страховании мы имеем право не оплачивать лечение в таких случаях. А жаль.

– Как (и нужно ли?) убедить человека в том, что ему стоит делать, а что нет? Причем человека взрослого и по всем вопросам имеющего собственное мнение.

– К сожалению, это мнение часто основано на жизненном опыте и примерах типа легендарного дедушки, который

курил самосад, пил самогон и дожил до 80 (90, 100) лет. Наш жизненный опыт показывает, что убедить можно, но не с помощью грозных лозунгов и запретов. В бытность заведующим пульмонологическим (легочным) отделением на традиционный вопрос больных хроническим бронхитом: «Доктор, а курить мне можно?» — я всегда отвечал: «Можно. Только дышать будет тяжелее». Как в известном фильме: «Эту ягоду есть можно, только отравишься». Надо сказать, неплохо действует. Вообще известно, что любого рода категорические (и часто бездоказательные) запреты не всегда вызывают правильную реакцию. Психология, однако.

Мне кажется, что человек должен сам решить, что для него важнее: получаемое удовольствие от курения (выпивки, лежания на диване, беспечного отношения к советам и словам врача) или возможность прожить на несколько лет дольше и в нормальном работоспособном состоянии. Относительно возможности прожития — вся медицинская доказательная база к вашим услугам, а наши врачи тратят массу времени именно на рекомендации и объяснения.

— И все же — любой взрослый человек имеет право на собственное мнение, пусть и не соответствующее медицинским рекомендациям...

— Тогда ответьте, зачем в таком случае ходить к врачу, если все равно ему не верить? А лечиться методами, почерпнутыми в огромном количестве популярных околomedicalских изданий, или не лечиться вовсе? Не стоит и время терять. Но только ведь после тревожного ожидания, что все пройдет, лечения баней и длительных испытаний на себе различных способов нетрадиционной медицины человек, серьезно заболев, неизбежно оказывается у врача...

— Поняла. Теперь давайте вот что уточним. Допустим, хожу я к вам, хожу — то ногу полечить, то желудок, и в один прекрасный день являюсь, жалуясь на новую болячку, а мне и говорят: извините, деньги кончились. Такое возможно?

— Вполне, если страховая сумма по вашему полису исчерпана. Если есть показания к лечению и вы согласны, вам предложат доплатить. При наличии серьезных проблем

со здоровьем можно еще при заключении договора ДМС выбрать соответствующий полис. К примеру, стоимость полиса – не три, а двадцать тысяч рублей, и тогда страховая компания будет нести риск в размере не семи, а семидесяти тысяч рублей. Решается это при первичном осмотре врача до заключения страхового договора.

– Следующий вопрос. Допустим, меня полечили. Вы говорите, что вылечили, а я так не считаю. Кто рассудит?

– Во-первых, принятые внутри компании стандарты работы сводят эту проблему к минимуму – за год таких случаев не было.

Было другое: когда компания выставляла претензии к лечебным учреждениям, которые (по договору) не должным образом оказывали медицинскую помощь нашим клиентам.

В конкретных случаях, когда выписывались люди из больницы, страховые суммы исчерпаны, а улучшения здоровья после лечения в стационаре не наступило, мы просто не оплачивали выставленные этими больницами счета. Следовательно, страховые суммы у клиентов, получивших ненадлежащее лечение, не уменьшались.

Здесь, кстати, очень существенное отличие от платных медицинских услуг – там деньги вы платите до оказания самой услуги.

Но, допустим, конфликт с клиентом все же возник. Он разрешается привлечением сторонних экспертов, причем за счет страховой компании. Получив заключение, будем решать, что дальше и за чей счет... Вплоть до суда – почему нет?

– А зачем страховой компании экономить мои деньги?

– Во-первых, разрывать договор с клиентом (а именно это, вообще говоря, происходит при исчерпании страховой суммы) невыгодно для репутации компании. А во-вторых, скажу честно: у меня, например, начинается конфликт между страховщиком и врачом в одном лице. Поскольку «в прежней жизни» я долго работал врачом, он, как правило, в споре выходит победителем! И морально-этическая сторона дела оказывается весомее финансовой.

– Видимо, такой подход оказывается ярким конкурентным преимуществом. Игроков на поле дополнительного медицинского страхования, наверное, много в городе?

– ДМС занимаются практически все присутствующие на страховом рынке компании. Соответствующий страховой полис любой из этих компаний дополнен большим списком лечебных учреждений. Идите и лечитесь. К кому? Когда? Зачем? И кто решит, куда надо?

Насколько я знаю, «Спасские ворота» – единственная страховая компания, имеющая дочернюю медицинскую фирму по первичному обслуживанию, где сидят врачи, способные проблемы клиента перевести на язык назначений, показаний и т. д. И это наш главный конек.

– Итак, вы сделали большое дело: нашли квалифицированных врачей и обеспечили им нормальные условия для работы в дочерней фирме, то есть проблему первичного звена решили. Есть ли куда стремиться?

– Есть. Во-первых, необходимо максимально приближать все рутинные методики обследования и лечения к месту работы застрахованных, а в дальнейшем – и к месту жительства. Хороший пример – сеть врачей общей практики во всей Европе. В ближайшее время все первичные ультразвуковые и функциональные (ЭКГ, пневмотахометрия, биохимические экспресс-тесты) исследования, консультации врачей необходимых специальностей будут проводиться в здравпунктах институтов, с которыми заключены договоры страхования. Все это можно было бы делать уже сегодня, если бы не стоимость аренды помещений – 400 руб. за 1 кв. м.

Во-вторых, уже сейчас мы стремимся проводить скрининговые диагностические исследования, направленные на раннее выявление некоторых серьезных заболеваний. Например, при одобрении главного онколога Новосибирска мы начали исследования, направленные на раннее выявление заболевания молочной железы у женщин старше 40 лет, а именно – УЗИ молочных желез с последующей консульта-

цией онколога-маммолога. На очереди скрининги: по сахарному диабету, заболеваниям легких и некоторые другие.

Третье, что хотелось бы сделать, – развивать практику так называемых школ для определенных групп пациентов. (Школа – это цикл лекций и практических занятий, посвященный вопросам контроля и лечения какого-либо заболевания, своего рода образовательная программа.) Человек с хроническим заболеванием должен иметь некоторые навыки самоконтроля, например, пациент с бронхиальной астмой должен знать основные принципы лечения, часто встречающиеся ситуации, в которых можно снизить дозу планово принимаемых препаратов, и ситуации, требующие повышения интенсивности лечения, знать основные методы контроля состояния и нелекарственного лечения и многое другое. Доказано, что это помогает жить.

Четвертая (но не по значению) цель. При увеличении количества клиентов неизбежен вопрос о согласованной политике развития медицинских учреждений, прежде всего негосударственных, работающих на одном рынке. Можно, конечно, всем развивать все направления, только зачем? Мы стараемся идти по пути заключения договоров о совместной деятельности, партнерских договоров с лечебными учреждениями. Одним из первых нашим партнером стал Центр новых медицинских технологий в Академгородке, имеющий солидную материально-техническую базу, и хорошо, что руководители этого центра понимают эффективность и взаимную выгоду тесного сотрудничества.

– Поясните, пожалуйста.

– Поясню. Медицинская служба страховой компании «Спасские ворота» выполняет функцию первичного звена, своего рода фильтра, при направлении на высокотехнологичные, а стало быть, дорогостоящие методы исследования. К чему это приводит? Оборудование используется по назначению, поскольку рутинные методики выполняются на первичном уровне, очереди в Центр небольшие, необходимости в повышении стоимости полиса нет. Что происходит

в случае, когда по каждому поводу пациент направляется, например, на ультразвуковое исследование на очень дорогой аппаратуре? Через некоторое время страховая компания придет к необходимости повышения стоимости полиса, чего категорически не хотелось бы. А медицинский центр через некоторое время придет к выводу, что очереди на исследования практически такие же, как в обычной поликлинике. Ну и наконец, постоянный поток пациентов на все обследования может снизить цены для наших застрахованных, что тоже неплохо. Другой пример – это открытие дневного стационара, в котором можно решать часть проблем с минимальными затратами. Думаю, мы к этому придем.

– Алексей Владимирович, позвольте последний, личный вопрос: почему вы, квалифицированный врач, пошли работать наемным менеджером в страховую компанию. Зачем?

– Трудно ответить однозначно. Видимо, наработавшись в государственных лечебных учреждениях и насмотревшись на все, что там делается, я подумал, что медицинское страхование – это, вообще говоря, хороший финансовый инструмент и возможность правильно действовать в сфере здравоохранения. Так и оказалось. По крайней мере, в части дополнительного медицинского страхования.

Во всем мире страховые компании в сфере медицины зарабатывают за счет проведения профилактических мер. Лучше (дешевле!!!) инфаркт миокарда предотвратить, поддерживая у больного, например, нормальное давление, чем потом устранять его дорогостоящие последствия.

– Спасибо за доверительный разговор и успехов Вам!

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОЕКТЫ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Г. М. МКРТЧЯН,
доктор экономических наук,
И. Ю. БЛАМ,
кандидат экономических наук,
**Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН,**
Новосибирск

Для наших дней характерна парадоксальная с точки зрения экономической теории ситуация. Российские предприятия вынуждены уделять все больше внимания снижению отрицательного воздействия на окружающую природную среду, не только и не столько подчиняясь требованиям экологического законодательства и контролирующих его выполнение органов государственного управления, а, скорее, под влиянием рынка. Более того, по мнению представителей российских промышленных предприятий, государство отнюдь не стимулирует увеличение потока экологических инвестиций и снижение выбросов загрязняющих веществ.

Пробелы законодательства

Основной недостаток российского природоохранного законодательства — фискальная ориентация существующей системы экологических выплат. Отсутствует практика освобождения от платежей за загрязнение окружающей среды при условии проведения природоохранных мероприятий, ранее стимулировавшая деятельность по охране окружающей среды средних и малых предприятий. Зачастую территориальные органы управления не заинтересованы в снижении отрицательного воздействия предприятий на окружающую среду, поскольку сокращение экологических платежей уменьшает поступления в бюджет (платежи за загрязнение окружающей среды, являясь по

© ЭКО 2004 г.



закону компенсационными выплатами, должны в первую очередь расходоваться на охрану природы. На практике же они расходуются на текущие нужды бюджетов разных уровней)¹.

Кроме того, множество нареканий вызывает и действующая система экологического нормирования. Сегодняшние нормативы одинаковы для всех территорий и не принимают во внимание существующий диапазон фоновых (природных) концентраций. С одной стороны, российское законодательство предполагает применение часто более жестких, чем в странах Северной Америки и Европы, экологических нормативов качества окружающей среды; с другой – позволяет органам управления устанавливать индивидуальные нормы допустимого отрицательного воздействия на окружающую среду и сроки их достижения.

Альтернативный подход к процессу экологического нормирования, принятый во многих промышленно развитых государствах, предполагает установление так называемых технологических нормативов. Предметом технологического нормирования являются виды экономической деятельности и производимой продукции. В рамках такого подхода внедрение прогрессивных технологий, обеспечивающих меньший, по сравнению с предусмотренным, объем негативного воздействия на окружающую природную среду, выгодно для компании. Первые шаги, направленные на разработку технологических нормативов, в России были сделаны в Санкт-Петербурге в рамках программы «Наилучшая существующая технология и система технологического нормирования в соответствии с рекомендациями Хельсинкской комиссии как основа для улучшения состояния окружающей среды». Целью упомянутого совместного российско-скандинавского проекта, стартовавшего в 1998 г., была адаптация нормативов на выбросы и сбросы, существующих в российском законодательстве, к возможностям реально доступных технологий. В ходе реализации проекта были отработаны процедуры признания наилучших существующих

¹ См., например: *Нуряев А.* Грязные деньги, или почему невыгодно внедрять природоохранные технологии // *Нефтегазовая вертикаль*. 2003. № 16. С. 13–15.

технологий, а также опробован опыт шведского природоохранного суда, в соответствии с правилами которого рассматривались заявки нескольких петербургских предприятий.

Эффективное экологическое законодательство, лишенное как недостатков, упомянутых выше, так и многих других, оставшихся за рамками нашей статьи, может быть создано только совместными усилиями всех заинтересованных сторон: частных компаний, органов исполнительной и законодательной власти. К сожалению, предприниматели, как правило, не привлекаются к разработке мер по природоохранному регулированию и часто рассматриваются органами государственного управления не как партнеры, а как противники при решении экологических проблем. Хотя представители деловых кругов крайне заинтересованы в наличии действенного законодательства, формализующего природоохранные процедуры и обеспечивающего их выполнимость и предсказуемость.

Несмотря на отсутствие стимулов со стороны государства, российские предприятия тем не менее вслед за западными партнерами создают системы экологического менеджмента. Заметим, что наличие у предприятия экологических сертификатов и, соответственно, системы экологического менеджмента, делая его потенциально более привлекательным для инвесторов и потребителей, не решает проблемы взаимоотношений с государством в рамках действующего экологического законодательства. И, в общем-то, основания у управляющих органов для этого есть: не всегда наличие международного сертификата может гарантировать «экологически ответственное поведение» предприятия.

Системы экологического менеджмента

Разработка частными компаниями структурно оформленных систем управления природопользованием – систем экологического менеджмента – носит добровольный характер, однако при этом тщательно взвешиваются финансовые выгоды (новые рыночные возможности, повышение эффективности производства и т. п.) и риски (чрезвычай-

ные ситуации, ограничения в получении банковского кредита и частных инвестиций, потеря рынков и потребителей).

Остановимся подробнее на причинах добровольной экологизации производства. К ним относятся:

- ❑ развитие отечественного и международного природоохранного законодательства, которое необходимо выполнять;
- ❑ значительное негативное воздействие на деятельность компании аварий с тяжелыми экологическими последствиями, ведущих к финансовой ответственности за нанесенный ущерб, расходам по его ликвидации, временному прекращению производственной деятельности фирмы, ухудшению ее репутации;
- ❑ влияние общественного мнения, изменение потребительских предпочтений, применение экологической маркировки;
- ❑ распространение практики «аудита поставщика» и «этичных» инвестиций;
- ❑ опасения столкнуться с международными торговыми барьерами из-за несогласованности отечественных и зарубежных (международных) экологических стандартов;
- ❑ предоставление банками, инвесторами и страховыми компаниями льготных условий в случае проведения фирмами активной природоохранной политики.

Западные компании стремятся развивать свою экологическую политику в рамках уже существующих экологических предписаний. Предписания разрабатываются, как правило, неправительственными организациями (как национальными, так и международными).

Среди целей, преследуемых неправительственными объединениями при разработке экологических предписаний, отметим следующие:

- создание «экологически положительного» имиджа, декларация намерений в области охраны окружающей среды, позволяющая «внешним» партнерам строить взаимоотношения с членами неправительственных организаций;
- помощь фирмам в разработке и осуществлении экологической политики, стимулирование заинтересованности компаний в развитии экологического менеджмента;
- выработка совместной стратегии, повышающей эффективность усилий компаний в разработке и реализации экологической политики, соответствующей требованиям правительственных органов, законодательства и всех заинтересованных групп.

Среди наиболее известных экологических предписаний можно назвать Программу ответственности и предосторожности, инициатором внедрения которой в 1984 г. выступила Ассоциация химической промышленности Великобритании (Chemical Industries Association Responsible Care Program); Принципы Valdez (Valdez Principles), разработанные в 1989 г. Коалицией экологически ответственных государств (Coalition of Environmentally Responsible Economies – CERES) с целью предотвращения повторения катастрофы, случившейся с нефтяным танкером «Valdez»²; Предписание бизнесу для устойчивого развития, предложенное в 1991 г. Международной торговой палатой (International Chamber of Commerce Business Charter for Sustainable Development); План добровольных действий, который Конфедерация британской промышленности (Confederation of British Industry Agenda for Voluntary Action) приняла в 1992 г.; Экологический кодекс инвестора, разработанный Объединением научных консультантов в области пенсионных инвестиций (Pensions Investment Research Consultants Ltd. Environmental Investor Code); Предписание для местных органов управления, предложенное в 1989 г. британской общественной организацией «Друзья земли» (Friends of the Earth's Environmental Charter for Local Government); а также принятые в 1993 г. Советом Европейского союза Правила добровольного участия компаний промышленного сектора в схеме экологического управления и аудита (Environmental Management and Audit Scheme – EMAS).

Помимо экологических предписаний, выполнение которых является добровольным, некоторые международные организации разрабатывают экологические директивы. Например, на территории Европейского союза обязательно выполнение следующих директив: об экологической информации, об ответственности за производимый продукт, об экологической маркировке и директивы об участии в европейской системе экологического аудита.

Стандарты экологического менеджмента

Первые стандарты экологического менеджмента были разработаны и приняты частными компаниями Нидерландов уже в середине 80-х годов прошлого столетия. Однако внимание мирового сообщества к проблемам экологического сертифицирования было привлечено несколько позднее, на конференции ООН по окружающей среде и развитию, прохо-

² Нефтяной танкер «Valdez» компании Еххон сел на мель в марте 1989 г. В результате аварии 11 млн галлонов нефти попало в пролив Принца Вильяма у берегов Аляски.

дившей в 1992 г. в Рио-де-Жанейро. В первой половине 90-х годов начали создаваться как международные (стандарты Международной организации стандартизации ISO), уже упоминавшиеся Правила добровольного участия компаний промышленного сектора в схеме экологического управления и аудита Европейского сообщества (EMAS), так и национальные (например, BS 7750 Института стандартов Великобритании, CSAZ 750-94 Канадской ассоциации стандартов) стандарты экологического менеджмента и экологического аудита.

По данным международной информационной сети, пропагандирующей экологический менеджмент (International Network for Environmental Management), к концу 2000 г. в мире насчитывалось около 6000 фирм, сертифицированных на соответствие стандартам Международной организации стандартизации ISO 14000, а требованиям Правил добровольного участия компаний промышленного сектора в схеме экологического управления и аудита Европейского сообщества (EMAS) соответствовало около 3000 компаний³. В декабре 2003 г. только в Японии сертификат ISO 14000 уже имели 13819 организаций. Несмотря на то, что в других странах это число значительно скромнее, тенденция распространения экологического сертифицирования очевидна (таблица).

Количество организаций, имеющих сертификаты ISO 14001*

Страна	Июнь 2002 г.	Декабрь 2002 г.	Декабрь 2003 г.
Болгария	6	10	17
Вьетнам	33	33	56
Германия	3450	3700	4150
Испания	2426	3228	4860
Россия	14	23	48
США	2040	2400	3474
Эстония	24	52	74
Япония	9323	10952	13819

* Информация Федерального агентства Германии по охране окружающей среды цитируется по данным неправительственной организации «Эколайн» (<http://www.14000.ru/>).

³ Чернов А. Экология добровольная и принудительная // Ведомости ФОРУМ, декабрь 2003 г. С. 6.

Серия наиболее распространенных стандартов Международной организации стандартизации ISO 14000 включает в настоящий момент более 30 отдельных документов и постоянно пополняется новыми, которые переводятся на русский язык и выходят в России в качестве ГОСТов Р⁴. Условно стандарты ISO 14000 относят к пяти различным группам, выделяя блоки документов, ориентированные на организационно-управленческие аспекты, технологические процессы и на свойства продукции.

Как международные, так и национальные экологические стандарты являются добровольными и не заменяют законодательных требований. Однако их применение позволяет оценить влияние компании на окружающую природную среду, выполнение ею требований законодательства и соответствие экологическим нормативам, а также выявить внутренние факторы неэффективности деятельности предприятия и сократить издержки производства.

Стандарты ISO 14000 (также как и Международные стандарты качества продукции ISO 9000) становятся обязательным требованием при ведении бизнеса в промышленно развитых странах, однако в России пока только единичные компании стремятся получить международные экологические сертификаты. В основном это предприятия атомной промышленности и нефтегазового комплекса, где очень высок уровень отраслевых требований. По опыту распространения стандартов ISO 9000 можно предположить, что именно стремление получить формальное подтверждение «экологически ответственного поведения» компании будет движущей силой внедрения систем экологического менеджмента, соответствующих стандартам серии ISO 14000.

⁴ Первые документы были приняты Госстандартом России в 1998 г.: ГОСТ Р ИСО 14001-98 «Системы управления окружающей средой»; ГОСТ Р ИСО 14004-98 «Системы управления окружающей средой»; ГОСТ Р ИСО 14010-98 «Руководящие указания по экологическому аудиту. Основные принципы»; ГОСТ Р ИСО 14011-98 «Руководящие указания по экологическому аудиту. Процедура аудита систем управления окружающей средой»; ГОСТ Р ИСО 14012-98 «Руководящие указания по экологическому аудиту. Квалификационные критерии для аудиторов в области экологии».

Философия стандарта ISO 14000 – через организацию высокого уровня качества собственного производства и вовлечение в этот круг все большего числа партнеров повышать качество жизни общества в целом. И это не пустые слова: недавно Европейский союз объявил о намерении допускать на свои рынки только фирмы, имеющие сертификаты серии ISO 14000. Если это произойдет, то для многих компаний получение международного экологического сертификата станет насущной необходимостью.

Предотвращение неблагоприятного воздействия на окружающую среду может начинаться с отдельных мероприятий, постепенно расширяясь и усложняясь. Основным критерием природоохранной деятельности считается экономическая эффективность. К важнейшим направлениям практической деятельности в области экологического менеджмента, закрепленным в стандартах серии ISO 14000 и ряде других документов, относятся:

- ☒ определение направлений экологической политики; публичное декларирование основных принципов, обязательств и направлений инициативной экологической деятельности, взаимосвязь основной производственной и экологической деятельности предприятия;
- ☒ определение для каждой из принятых целей показателей и критериев планирования деятельности и оценки достигаемых результатов; активное использование разнообразных внутренних количественных показателей, самостоятельно разрабатываемых предприятием, в первую очередь удельных;
- ☒ обоснование конкретных экологических задач; определение значений соответствующих количественных и качественных показателей и критериев для каждой из принятых экологических целей на планируемый период;
- ☒ эффективное планирование и организация экологической деятельности в соответствии с принятыми целями и задачами; разработка конкретных мероприятий и действий с учетом приоритета предотвращения отрицательного воздействия на окружающую среду;
- ☒ вовлечение всего персонала предприятия в экологическую деятельность; рациональное и эффективное использование всех имеющихся на предприятии возможностей и средств (в первую очередь беззатратных и малозатратных) для решения экологических проблем;

- ☒ регулярный анализ и оценка достигнутых результатов деятельности; систематический пересмотр (с обязательным участием руководства предприятия) и совершенствование экологической политики, целей и задач, планирования и организации деятельности в соответствии с достигнутыми результатами; использование независимой оценки результатов деятельности (экологического аудита);
- ☒ осуществление предприятием активной внешней экологической деятельности; конструктивное сотрудничество со всеми заинтересованными в экологических аспектах деятельности предприятия – акционерами, инвесторами, партнерами, потребителями, поставщиками, конкурентами, общественностью и населением;
- ☒ подготовка и распространение инициативной экологической отчетности; представление и анализ в отчетности не только положительных, но и отрицательных результатов.

Сертификация систем управления

Основными причинами появления экологической сертификации систем управления российских компаний являются требования зарубежных партнеров⁵, условия тендеров или необходимость подтверждения своей «экологической благонадежности» при получении кредитов в западных банках. Среди других причин можно назвать заботу о положительном экологическом имидже и укреплении репутации фирмы не только в глазах партнеров, но и в глазах общественности. Получение международного экологического сертификата может являться и неплохим рекламным ходом с целью расширения рынков сбыта (в частности, завоевания рынков «зеленых» продуктов) и привлечения новых клиентов.

Примерная стоимость сертификации одного наименования продукции или услуг по ГОСТу Р ИСО 14001 может составлять от 12000 до 30000 руб.⁶ Как правило, достигнутая в результате внедрения системы экономия энергии и ресурсов, в том числе направляемых на природоохранные мероприятия, значительно превышает эти суммы.

Кроме того, наличие международного экологического сертификата в некоторых случаях положительно отражает-

⁵ В частности, такие компании, как General Motors и Ford, заявили, что будут требовать соответствия продукции поставщиков стандартам ISO 14000.

⁶ Чернов А. Экология добровольная и принудительная. С. 7.

ся на капитализации и позволяет привлечь высококвалифицированную рабочую силу.

Экологический аудит

Экологический аудит позволяет контролировать качество экологического менеджмента и осуществлять систематическую оценку взаимодействия между различными направлениями деятельности компании и окружающей средой. Несмотря на то, что в настоящий момент в России нет точной регламентации данного вида деятельности и действует он только как добровольная мера в некоторых компаниях, это направление, несомненно, заслуживает самого серьезного внимания. С одной стороны, экологический аудит, позволяя достаточно точно оценивать эффекты от внедрения тех или иных природоохранных проектов, является одним из инструментов возможного зачета стоимости природоохранных мероприятий в счет платежей. С другой – периодический экологический аудит необходим для получения экологических сертификатов серии ISO 14000. В последнем случае задачами аудита являются:

- ☒ оценка соответствия деятельности фирмы, а также декларируемой ею политики в области охраны окружающей среды экологическому законодательству, установление соответствия этой деятельности чисто экономическим, ориентированным на получение прибыли, целям;
- ☒ оценка системы экологического менеджмента компании;
- ☒ информационное обеспечение менеджмента для принятия руководством компании квалифицированных решений в области охраны окружающей среды;
- ☒ защита персонала от возможных вредных воздействий;
- ☒ анализ рисков, с которыми фирма может столкнуться в случае той или иной опасной для окружающей среды аварии;
- ☒ определение реального воздействия фирмы на окружающую среду;
- ☒ совершенствование экологической политики фирмы.

В 1993 г. одним из первых в России экологическую аудиторскую проверку осуществило РАО «Газпром» на своих предприятиях «Севергазпром», «Астраханьгазпром» и «Тюментрансгаз». Нефтяные компании «ЮКОС» и «ЛУКОЙЛ»

также проводили подобную проверку своих объектов. Экологическое аудирование в России выделилось в отдельный вид аудирования и при приобретении или передаче недвижимого имущества. Так, предпродажная подготовка акций ОАО «Нефтяной концерн “Роснефть”» в 1998 г. включала его проведение. Результаты экологической аудиторской проверки представляют интерес и для коммерческих банков, целью которых является минимизация рисков неплатежей по ссудам.

Несмотря на то, что традиционно результаты проверки предназначены, прежде всего, для внутреннего пользования, большинство фирм стремятся к широкой публикации этих результатов.

Экологическая отчетность

Принцип открытой публикации информации об экологических показателях деятельности компании (внешней экологической отчетности) провозглашается в ряде международных документов, таких как Предписание бизнесу для устойчивого развития, предложенное Международной торговой палатой. Но поскольку ни в одной стране, кроме Норвегии, предоставление экологической информации не является обязательным, единой формы отчетности не существует.

Как правило, отчет содержит описание экологической политики компании и существующей системы экологического управления; информацию о выбросах загрязняющих веществ, соблюдении экологических нормативов и о мерах по экономии ресурсов; оценки потенциальных рисков и аварий; анализ материальных потоков, технологических процессов и продукции с точки зрения воздействия на окружающую природную среду.

Первые экологические отчеты предприятий были опубликованы в Европе в начале 90-х годов прошлого столетия. В 1993–1994 гг. уже около двухсот крупных компаний опубликовали свои отчеты. Предприятия России пока делают только первые шаги по ведению содержательного экологического учета. Пионерами в этой области стали дочерние предприятия иностранных компаний (например, концерн «Тиккурила» и ЗАО «Финколор») и российские корпорации, реализующие

свою продукцию на мировом рынке (РАО «ЕЭС России», «Сибирский алюминий», ОАО «Газпром», ОАО «ЛУКОЙЛ»).

Методология чистого производства

По мнению специалистов российско-норвежского центра «Чистое производство»⁷, созданного при поддержке Министерства природных ресурсов России в соответствии с межправительственным соглашением о сотрудничестве России и Норвегии в области охраны окружающей среды, подписанным в 1992 г., реальная (то есть проводимая солидной, признанной в области сертифицирования фирмой) сертификация по международным стандартам серии ISO 14000 требует значительных затрат. Подготовка специалистов и реализация на предприятиях концепции чистого производства позволяет снизить расходы и получить положительные результаты значительно быстрее. Кроме того, постепенное формирование системы экологического менеджмента и, соответственно, поэтапное продвижение к цели – международному экологическому сертификату – позволяет эффективно устранять выявленные на предприятии недостатки, а также корректировать направление работ исходя из изменившихся условий и новых интересов предприятия.

Концепция чистого производства предполагает «непрерывное применение комплексной превентивной стратегии, используемой в отношении процессов, товаров и услуг для получения экономических, социальных и экологических бенефиций, а также в целях обеспечения безопасности»⁸. Чистое производство подразумевает применение предотвращающих отрицательное воздействие на окружающую среду стратегий в системе экологического менеджмента. Особенностью концепции является, прежде всего, то, что во внимание принимаются не только экологические, но и экономические интересы. Под загрязнением здесь понимается продукт, экономическая ценность которого отрицательна. Поэтому действия, направленные на снижение потребле-

⁷ <http://www.ruscp.ru/mainrus.htm>

⁸ http://www.unepie.org/pc/cp/understanding_cp/home.htm; <http://www.unepie.org/pc/cp/declaration/translations/russian-.htm>

ния ресурсов и сокращение отходов, должны увеличивать доходы предприятия. Таким образом, чистое производство предполагает одновременное снижение отрицательного воздействия на окружающую среду и повышение экономической эффективности.

Целью программы «Чистое производство» является обучение руководящего инженерно-технического персонала (в рамках программы подготовлено более 1500 специалистов различных отраслей промышленности и сельского хозяйства) методам экономии всех видов ресурсов, сокращение вредного воздействия на окружающую среду и производство экологически чистой продукции. Программа осуществляется с 1994 г. в виде отдельных территориальных проектов⁹, наряду с которыми на некоторых крупных предприятиях (АО «Печенганикель», г. Заполярный; АО «Северсталь», г. Череповец; Государственный центр атомного судостроения, г. Северодвинск; АО «Архангельский ЦБК», г. Новодвинск; АО «Соломбальский ЦБК», г. Архангельск; Октябрьская железная дорога, г. Санкт-Петербург и др.) проводились локальные программы.

* * *

Развитие экологической инициативы как в рамках международных программ и национальных отраслевых объединений, так и на уровне отдельных предприятий подтверждает тезис о том, что охрана окружающей среды вовсе не противоречит достижению экономической эффективности. Наоборот, ужесточение экологических стандартов сегодня повышает инвестиционную привлекательность компаний, открывает доступ к рынкам и к ресурсам. Экологическая конкуренция и экологические критерии привлечения инвестиций постепенно выходят на первый план при разработке долгосрочной стратегии развития не только зарубежных, но и российских компаний.

⁹ Первоначально для осуществления программы были выбраны Архангельская и Мурманская области, Республика Карелия. С 1997 г. программа распространена на Калининградскую, Вологодскую и Ленинградскую области, Республику Коми и г. Санкт-Петербург.



Рубрику ведет **В. Ф. Комаров**, доктор экономических наук,
профессор, директор фирмы «Сенком-консалт»

Искусство продавать

В беседе за «круглым столом» участвовали:

И. В. Комаров, консультант по маркетингу ЗАО «Сенком-консалт»;

А. М. Кручинин, заместитель генерального директора НПО «Элсиб»;

Ю. И. Андреев, заместитель генерального директора ОАО «Новосибирский оловянный комбинат»;

С. В. Маматова, заместитель генерального директора ОАО «Барнаульский завод резиновых технических изделий (РТИ)»

И. В. Комаров: – Наша беседа посвящена искусству торговли, а точнее, умению продавать. Чтобы освоить секреты продаж, используем опыт Майкла Бэнга, получившего титул самого успешного продавца в мире.

Его теория – это систематизированный здравый смысл. Наверняка все, о чем мы собираемся здесь говорить, для вас не является открытием Америки, и вы уже думали об этом. Но когда то, о чем вы думаете, выстроено в систему, и эта система «сидит» у вас в голове, вам легче действовать в реальной жизни, реальной работе.

Продажа, по определению Майкла Бэнга, – это искусство изменять мнения людей. Каждый из нас – прирожденный продавец. Мы постоянно что-то продаем. Я защищал диссертацию, мне надо было «продать» ее членам комиссии. Директор издает приказы, нужно, чтобы они исполнялись, значит, нужно сделать так, чтобы сотрудники «купили» эти приказы, сделали то, что вам нужно. Ну и, конечно, товары.



Существуют правильные и неправильные продажи. Неправильные – это когда люди чувствуют себя обманутыми, считают, что на них оказали давление, что они проиграли в этой сделке, потому что совершили нечто, не соответствующее их желаниям. В долгосрочной перспективе такие продажи нежизнеспособны.

Правильные продажи – это когда сделка выгодна обеим сторонам. Продавец получает прибыль, а покупатель удовлетворяет какие-то свои нужды за приемлемую сумму.

Возможные варианты: вы выиграли и покупатель выиграл; вы выиграли, а покупатель проиграл, это когда вы его надули; вы проиграли – сделка вам оказалась невыгодной, а покупатель выиграл; бывает ситуация, когда оба проиграли – покупатель получил не то, что хотел, и вы не заработали на этом денег.

Опрос на тему: «Почему мы теряем клиентов?» – показал, что 67% опрошенных не захотели иметь дело с данным



торговым предприятием, потому что продавец был недостаточно внимателен, и они покупают там, где им нравится продавец, и они ему доверяют.

Это ключевые слова: «**Нравится продавец, и ему доверяют**». Я перечислю качества, которыми должен обладать хороший продавец. Помимо того, что ему **доверяют**, он **уверен** в себе, он **предан** фирме, **настойчив** в достижении цели, **честен** с покупателями, и он искренне хочет им **помочь в приобретении** хорошего товара. Майкл Бэнг говорит, что вы должны:

- быть привлекательны для вашего партнера, и ваш партнер должен быть привлекательным для вас;
- общаться с ним в одной системе координат, говорить с ним на одном языке;
- уметь слушать и проявлять интерес к собеседнику.

Он автор так называемой пятиступенчатой системы продаж. Это пять последовательных шагов, применение которых поможет лучше организовать продажи.

Шаг первый: «Ищите покупателя!»

И. В. Комаров: – Никогда не знаешь, где найдешь хорошего покупателя. Поэтому профессиональный продавец всегда имеет при себе набор визитных карточек. В любой ситуации он сумеет коротко представить себя и спросить друзей, знакомых, дядю, тетю: нет ли среди их друзей, знакомых желающих приобрести его товар. Это первый шаг в системе продаж – найти потенциального клиента.

А. М. Кручинин: – Поисками потенциальных клиентов мы занимаемся уже много лет. Поскольку «Элсиб» выпускает наукоемкую продукцию с длительным циклом (один–три года) освоения и производства, то мы заинтересованы в долгосрочных отношениях с заказчиками. В условиях экономической нестабильности и жесткой конкуренции выстраивать новые отношения невозможно без изучения рынка и специальных мер по продвижению продукции. Ведь при социализме главным нашим заказчиком был Госплан, и мы мало что знали о реальных желаниях и возможностях на-

ших потребителей. А когда социализм вдруг заменили капитализмом, полностью прекратился приток материальных ресурсов и комплектующих, перестали действовать каналы сбыта. Вдобавок ко всему этому начались очень активные попытки вытеснить наше производственное объединение с рынка.

Ю. И. Андреев: – В нашей деятельности все подчинено философии – производить только то, что продается. Этот принцип, наверное, и является главным в поисках потенциального клиента. Вы спросите, как это выглядит на практике? Мы создали и широко используем брэнд. Наша марка зарегистрирована на Лондонской бирже металлов. Качество нашей продукции – тот конек, на котором мы выезжаем как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Прежде всего, Новосибирский оловокомбинат активно занимается маркетингом на рынке сырья. Доля стоимости сырья в конечном продукте у нас более 50%. На рынке готовой продукции мы придаем очень большое значение маркетингу родственных технологических процессов, кроме того, тщательно исследуем альтернативные рынки.

А. М. Кручинин: – Какие достижения есть у «Элсиба» в области маркетинга? Изучены все основные рынки продукции. Ведется работа по мониторингу и расширению наших торговых связей, мы активно занимаемся рекламой, участвуем в выставках, сотрудничаем с газетами, радио, телевидением. Перспективное направление – совершенствование системы сбора внешней и внутренней маркетинговой информации.

Ю. И. Андреев: – У нас используются примерно те же методы исследования рынка и продвижения продукции, что и на «Элсибе», и на других крупных предприятиях. Например, на рекламу в Интернете в среднем мы тратим до 40 тыс. руб. в год.

Но есть и некоторые особенности, например, система стимулирования инженеров сбыта. Зарплата такого инженера делится на две части: постоянная, на уровне среднезаводской, и премия. Премия – это процент от всего объема заводской реализации. Но есть одна деталь. Завод сможет

существовать безбедно при определенном общем объеме продаж. Поэтому установлен жесткий рубеж: премиальная система работает только тогда, когда вот этот объем реализации достигнут. Это сделано для того, чтобы каждый не тянул «одеяло» на себя, а работали все вместе, друг другу помогали, была взаимозаменяемость. Отпуск – не отпуск, больной – не больной, а будь добр, сделай так, чтобы и план был выполнен, и чтобы клиенты не страдали.

Все операции, связанные с маркетингом, планируем на месяц, квартал, год. У нас ежедневный учет реализации с помощью системы «Парус». Каждый день я анализирую показатели и корректирую в связи с этим действия подчиненных. Раз в неделю проходит заседание у генерального директора, на котором обсуждаются способы реализации новых видов продукции. Один раз в неделю – диспетчерские совещания. Они дают возможность включить в обсуждение внутренних и внешних проблем реализации представителей всех служб и отделов комбината. Помимо всего этого мы готовим квартальный отчет по всем вопросам сбыта, основная цель которого – подробный анализ отклонений от плана и задачи на следующий период.

И. В. Комаров: – Юрий Иванович, все, о чем вы только что нам рассказали, имеет прямое отношение к **статистике продавца**. Что это такое? Начальник отдела продаж в начале недели собирает продавцов и определяет, что каждый из них будет делать в эти дни. Во внимание берется все: какое количество материалов продавец собирается отправить покупателям, сколько посетителей он собирается сделать своими потенциальными клиентами; количество назначенных встреч и т. д.

Начальник отдела спрашивает своего сотрудника: «Как ты думаешь, какие цифры мы с тобой запишем на этой неделе?» – «Я собираюсь продать 50 единиц материалов». – «Хорошо. Какое количество сделок ты собираешься заключить за это время? Каков их объем? Сколько, ты думаешь, это будет в долларах? Какие у тебя будут пожелания, рекомендации?» И т. д., и т. д.

И потом каждый день начальник отдела ведет статистику. Он сравнивает то, что было записано, с тем, что было действительно продано, предпринято и т. д. В конце недели подводится итог. И тогда у вас есть о чем говорить с работником. В конце месяца можно построить график продаж. Предположим, вы видите, что поначалу дела явно шли в гору, а потом наступил резкий спад.

Если дела идут в гору, вы спрашиваете у продавца: «Как ты думаешь, почему у тебя был такой рост?» – «Вы знаете, я начал новую жизнь. Бегал каждый день по утрам. Приходил в офис раньше всех. Это дало хороший результат». – «А здесь, почему спад?» – «Я познакомился с девушкой, не высыпаюсь...» – «Понятно. Такая расхлябанность на работе никуда не годится, думаю, что в твоих же интересах побыстрее исправить положение».

У вас появляется статистика для анализа. С ее помощью вы можете контролировать, как идут продажи. Как можно организовать этот процесс? В первую очередь записываются все варианты, с помощью которых вы собираетесь найти покупателя. Это непосредственное продвижение информации о товаре – рассылка проспектов, листовок, факсов, сообщений по электронной почте, реклама на радио, телевидении, в газетах, журналах, установка рекламных щитов и распространение других видов уличной рекламы, поиск добровольных помощников среди родственников, друзей и тех потребителей, кто уже признал высокий профессионализм вашей работы и качество ваших товаров.

Очень часто в бизнесе ваши постоянные клиенты являются основным источником новых заказов, помогают найти других клиентов. Все они крутятся в одном деловом пространстве, хорошо знают своих коллег, их привычки, потребности. Поэтому необходимо проявлять как можно больше коммуникабельности, расширять сферу неформального общения. Здесь не лишними будут назначенные встречи, телефонные звонки и самые простые, не требующие особых затрат, проявления участия и внимания к возможным партнерам.

Неплохо, если ваши записи пополнит графа мероприятий. В ней вы определяете, как вы будете добиваться того, что наметили. И соответственно делаете какие-то прогнозы. С каким количеством будущих покупателей вы намерены познакомиться в случае осуществления каждого из запланированных мероприятий? Каковы будут желаемые результаты? На сколько, по вашему мнению, увеличит продажу товаров реклама на телевидении, радио, в газетах и т. д.? Какую прибыль вы от этого получите? Потом раз в квартал или раз в месяц подводим результат: сколько было действительно встреч, сколько продаж, сколько прибыли. Колонки бюджета и прибыли дают вам хорошую информацию о том, какие из методов дают хороший приток покупателей, от чего можно без сожаления отказаться, на что следует обратить внимание.

Ведите записи о том, как прошла встреча с клиентом, какие были вопросы, реакция, впечатления. В конце дня заносите собранный материал в базу данных, обязательно указав дату. Потом, когда вам понадобится снова обратиться к этому клиенту, у вас уже есть о нем какая-то информация. Учитывать следует как успешные, так и неуспешные сделки.

С. В. Маматова: – В 1995 г. наше предприятие выпускало подрельсовые прокладки. Потом о нас благополучно забыли. И мы долгое время никак не могли занять свою нишу на рынке этих изделий. Вся штука в том, что заказчик был монополист и осуществлял закупки только на основании тендера.

Зато на другом направлении, правильно используя маркетинг, мы добились неплохих результатов – увеличили объемы продаж так называемых «рукавов», нашей старой, хорошо известной и проверенной продукции.

При строительстве заводов РТИ их на чем-то обязательно профилировали. Вот нас в свое время «привязали» к изготовлению этих самых «рукавов». В годы перестройки завод полностью потерял свои позиции на рынке этой продукции. Надо было или полностью от нее отказываться, или предпринимать какие-то нетрадиционные шаги.

Мы изучили рынок и снизили цену на 30%. Это было сделано умышленно, чтобы привлечь покупателей. Расчет был прост: «рукава» делаются легко, и на складе всегда скапливается очень большой запас этих изделий. Мы снижаем цены на 3-4 месяца и несем определенные убытки, но отделу продаж за это время необходимо увеличить объемы реализации, ликвидировать все складские остатки и таким образом восстановить равновесие. Мы выполнили эту программу в срок и вписались со своими ценами в рынок. Многие поняли, что торговать с Барнаульским заводом РТИ выгодно. А мы понемногу стали возрождать и расширять заглухшее было производство. Через 4 месяца, когда завод утвердил свое положение на рынке, мы подняли цену до обычного уровня, как на всех заводах РТИ. Но клиенты не отвернулись от нас. За это время они к нам уже привыкли и теперь берут продукцию у нас. В целом объем продаж значительно увеличился.

Шаг второй: Продавец — лучший друг, товарищ и брат

И. В. Комаров: – Покупателя надо обхаживать умеючи. Продавцу здесь следует быть особенно осторожным, поскольку возможны разного рода перегибы и несуразности. Как наладить нормальные человеческие отношения? Очень просто. Вы пришли на встречу. Прежде чем переходить к делу, неплохо найти какие-то общие темы, так завязать разговор, чтобы человек раскрылся. Важно показать, что он интересен вам не только как мешок с деньгами.

Почему? Потому что у всех сформировался негативный образ продавца. Когда вы видите продавца, у вас перед глазами как будто красный флажок возникает: «Внимание! Это продавец. Он наверняка меня обманет. Сейчас он мне будет мозги пудрить. В результате я куплю то, что мне не надо».

Все знают, что, когда приходишь в магазин, на вопрос продавца «Вам помочь?» – самый распространенный ответ: «Нет, я просто смотрю». «Раскрытие» клиента – очень важный шаг. Он позволяет установить доверительные отноше-

ния с противоположной стороной. Вы помните: покупают, потому что **продавец нравится, ему доверяют**. Вы должны подчеркнуть, что ваш принцип – **выгода обеим сторонам**.

Ю. И. Андреев: – Ради непосредственного общения с покупателями мы пожертвовали своим присутствием на выставках. Резко сократились расходы на этот вид деятельности. В 2002 г. мы потратили на выставки 480 тыс. руб., а в 2003 г. – 115 тыс. руб. Мы решили, что более эффективно общаться напрямую, приезжать к своим самым крупным клиентам, изучать их технологии, беседовать о перспективах развития их производства и в соответствии с этим корректировать свою деятельность.

Например, на рынке припоев у нас не только большие объемы продаж, но и самые низкие цены. Стоимость олова растет ежемесячно, но автоагрегатным заводам, которые берут у нас припой, цены каждый месяц пересматривать невозможно. Если она установлена в начале года, то ее можно чуть-чуть поднять от силы еще раз, допустим, летом. Почему так? Потому что припой в России производят более десятка предприятий (и у каждого мощности недогружены), и удовлетворить потребности любого, кто в них нуждается, – не проблема. Потребители припоев умело воспользовались жесткой конкуренцией производителей и успешно реализовали возможность получать продукцию без предоплаты в виде товарного кредита и с максимальными скидками.

Поэтому было принято решение уйти с рынка припоев. Но куда девать олово? Мы продаем в год около 1000 т припоев, на них уходит примерно 300 т олова. И теперь это олово надо куда-то распределить. Куда?

Вот тогда и появилась идея установить деловые контакты с нашими конкурентами – производителями припоев. Раз они переманивают у нас покупателей, то мы не будем больше производить припой и кредитовать не очень надежные автоагрегатные заводы. А будем идущее на припой олово продавать нашим соперникам. Очень быстро из соперников они превратились в партнеров по бизнесу. Мы наладили с

ними самые тесные дружеские отношения. Теперь на олове мы получаем свою прибыль, освободившись на рынке припоев от убыточных крупных «престижных» клиентов. И не мучаемся от головной боли, что потребители ушли, не заплатив дебиторскую задолженность.

А. М. Кручинин: — Продавцу не следует замыкаться на одной какой-то группе покупателей. Для него важно сделать круг общения как можно более широким. Нам, например, необходимо налаживать прямые контакты со всеми, кто определяет выбор оборудования. Конечно же, наши основные заказчики — те, кто его непосредственно эксплуатирует, но мы также стараемся больше работать и с проектными институтами, и со смежниками, поскольку они занимаются комплектными продажами. Чем шире раскинем сети, тем вернее успешный улов!

Ю. И. Андреев: — Успех во многом определяют личные отношения. Вот нас заинтересовала проблема вторичного олова. Его выбрасывают на рынок стекольные заводы. Раньше его, как правило, скупали конкуренты. Причем им было все равно, у кого покупать, хоть у китайцев, лишь бы олово было чистое. Они вносили предоплату и забирали хороший товар. А почему не мы? И вот в 2003 г. основной объем вторичного олова, что имелось на стекольных заводах, приобрел оловокомбинат, используя личные контакты. Прежде всего, надо было как можно шире познакомиться со всеми фирмами, обслуживающими клиента, и определить область общих интересов, а дальше уже вопрос техники, как «развернуть» олово на комбинат. Таким образом, нам удалось более 100 т дешевого российского олова изъять с российского рынка. Как видим, здесь мы выступили не продавцами, а покупателями. В условиях острого дефицита оловянного сырья использовали еще один его источник и в то же время не допустили кратковременного демпинга цен на олово в стране.

Рынок нам преподал серьезные уроки по части того, что делать не следует. Не следует без серьезного экономического анализа бороться насмерть за самых крупных потребителей. Они могут легко подорвать вашу экономику. Это из

нашего опыта. А что же следует? Маркетингом на заводе должны заниматься и все вместе, и каждый в отдельности. И в решении вопросов о поставках сырья, и в определении технологических процессов переработки, и во время сбыта готовой продукции. И еще: мелких и средних потребителей в регионах целесообразно отдавать дилерам. Они лучше их знают, ближе к ним, более доступны.

С. В. Маматова: – А вот мы решили «повоевать» с посредниками и выйти напрямую на компанию «Алроса». Мы им всегда поставляли футерованные изделия из резины, можно сказать, были монополистами. Мы «Алросу» приятно удивили. Хотя и подняли свою цену на 30%, но она все равно была намного ниже, чем у посредников.

В итоге, благодаря непосредственному общению, выиграли и изготовитель, и потребитель. «Алроса» никогда не знала наши цены, никто из представителей компании никогда не был на нашем заводе. Эта история пробудила у нас охотничий азарт. Раз покупает один, то почему же не могут и другие? Есть же ведь еще и добывающие, горнообогатительные предприятия.

Сложилось мнение, что эта технология пригодна только для «Алросы», а у остальных – то ли спроса нет, то ли желания – непонятно.

Наши специалисты по маркетингу занялись исследованием этого вопроса и пришли к выводу: многие используют для футеровки изделия из металла. А почему не из резины? Говорят, из резины дороже. И вот тут нам пригодились навыки неформального общения. Правильно сказал Иван Владимирович, что больше покупают у того, кому доверяют. Мы называем это «политикой обработки клиента». Мы сумели убедить потребителей, что наши изделия выгоднее, потому что служат дольше (металлические успевают три раза заменить, а наши продолжают работать). Наш лозунг: «Качество оправдывает цену!».

Шаг третий: «Что вам надо?» — «Шоколада»...

И. В. Комаров: — Светлана Владимировна показала на этом примере, как важно изучать потребности и желания клиента. Не пытайтесь догадываться, что ему нужно, узнайте о потребностях у него самого. Это золотое правило успешной торговли.

Скажем, я — владелец автомагазина, продаю машины. Ко мне приходит посетитель. Я спрашиваю:

— Что бы вы хотели посмотреть?

— Спортивный автомобиль.

Теперь я знаю, что ему не надо предлагать «Запорожец» или «Джип». Но я еще не узнал, для чего ему нужен спортивный автомобиль? А это может быть очень важно. Как-то так заведено, что продавцы начинают сразу рассказывать о своем товаре. Это неверный подход. Вы «вываливаете» на посетителя совершенно ненужную информацию, которая его только раздражает.

Поэтому когда я узнал, что посетителя интересует спортивный автомобиль, я задаю ключевой вопрос?

— Почему вы хотите спортивный автомобиль?

— Знаете, это личное.

Продавец должен быть настойчив. Он должен получить ответ на свой вопрос, если хочет продать так, чтобы обе стороны были довольны. Поэтому, когда я слышу такой ответ, я не сдаюсь:

— Уважаемый, я — профессиональный продавец, я здесь, чтобы вам помочь. Вы можете мне довериться.

— Хорошо. Я хотел бы купить спортивную машину, потому что я женюсь в следующем году. У меня есть еще один год, чтобы погулять. И поэтому я, посмотрев фильм про Джеймса Бонда, решил, что куплю спортивную машину, и у меня не будет проблем с девушками.

Теперь я знаю, что он хочет спортивный автомобиль для вполне определенных целей.

А. М. Кручинин: — К потребностям заказчиков следует относиться очень внимательно. Эта область требует самого пристального изучения. Сегодня, например, на электростан-

цию нельзя поставить только генератор, нужно, чтобы была и турбина, и котел, и вся система управления. Все хотят получить готовый продукт «под ключ».

На нашем предприятии поначалу была создана экспертная группа из числа ведущих конструкторов и технологов. Они прекрасно знали номенклатуру, но, несмотря на значительный опыт, не могли систематизировать то, что происходит на рынке, и прогнозировать его изменения. Ошибка наших специалистов была в том, что они рассматривали **текущие потребности заказчиков и не заглядывали в будущее**. Естественно, этот первый опыт маркетинга не принес значительного экономического эффекта.

Поэтому с 2003 г. на «Элсибе» применяют методы упреждающего маркетинга. Рассматривается продукция, потребность в которой появится у заказчика через несколько лет. У нас идет освоение изделий, не имеющих аналогов на рынках России. На заводе успешно действуют программы:

- продвижения новых видов продукции;
- сокращения ее нормативной себестоимости;
- автоматизации прохождения заводских заказов.

Благодаря последней программе значительно ускорилась работа с заявками наших заказчиков. Здесь важно принимать меры, помогающие четкому выполнению всех заданий по изготовлению продукции, снижению производственных затрат и т. д.

Ю. И. Андреев: – Самое эффективное – это во время командировок близко знакомиться с технологией наших солидных потребителей. Например, в 2002 г. ГАЗу понадобился бессвинцовый припой, но с цинком, Шадринскому автоагрегатному заводу – такой же, но без цинка...

Кроме того, на Шадринском автоагрегатном заводе после внедрения финской технологии наращивают объемы производства на основе припойных паст. Пасты поставляют из Европы. Мы уже разработали свой вариант пасты, добровольно, не имея на то заказа, чтобы предложить его по нашим ценам.

Один из крупных потребителей олова – стекольная промышленность. Не так давно голландская фирма купила Бор-

ский стекольный завод. Задача у них – производить стекло самого высокого качества, чтобы быть конкурентоспособными на европейском рынке. Мы поставляем им олово «ВЧ-00» – оно чище того, что используют остальные стекольные заводы. Поскольку качество нашего олова бельгийцам понравилось, то они готовы переплачивать за него. В 2003 г. чешский стекольный завод пытался заключить контракт на поставку такого олова, но сделка не состоялась из-за высокой его цены.

Шаг четвертый: Презентация

И. В. Комаров: – Вернемся к нашему «жениху-автомобилисту». Я говорю:

– Вот спортивный автомобиль. Смотрите, здесь есть специальные кнопки. Играет романтическая музыка. Сиденья откидываются очень быстро. Это то, что вам нужно. Девушки будут без ума.

А вот еще один покупатель. Он тоже пришел за спортивным автомобилем, но у него совсем иная установка. Он вернулся из Чечни:

– На войне была особая атмосфера, пули свистели, я чувствовал риск. У меня адреналин в крови играл. Я там чувствовал, что жил. Сюда приехал и затосковал. И вот решил купить машину, чтобы вновь ощутить риск.

Понятно, ему не нужна спортивная машина, чтобы обаять девушку. Ему нужна другая машина. Я говорю:

– Вот автомобиль суперскоростной. Подъезжаете к полицейской машине, говорите: «Пока!». И вас никогда не догонят. Будут стрелять. У вас – бронированные стекла. Риска будет, хоть отбавляй.

Другими словами, вы продаете не автомобиль. В первом случае вы продаете «способ познакомиться с девушкой», во втором – «риск».

Что происходит на презентации? На ней, исходя из потребностей и желания клиента, необходимо подобрать продукт, наиболее для него подходящий.

Наверное, многие из вас испытывали разочарование при покупке компьютера. Продавец начинает сыпать данными:

сколько мегабайт на жестком диске, какая оперативная память и т. д. Вы не понимаете, что это вообще значит. Вы покупаете компьютер, потому что у вас определенная задача. Поэтому на презентации рассказывать надо о пользе, которую товар может принести покупателю.

— Для чего вам нужен компьютер? Вы работаете с графикой? Тогда это как раз то, что нужно. Здесь достаточно памяти, чтобы ваши программы быстро работали. Здесь отличные цвета, посмотрите.

Часто в компьютерных салонах за клавиатуру садится технически грамотный человек и показывает: «Вот, смотрите!» И что-то там делает. Вы ничего не понимаете, обескуражены тем, что происходит. Лучше, чтобы товар попробовал сам покупатель, чтобы он потрогал клавиши, почувствовал себя хозяином. Когда вы пожили с этим товаром, — совсем другое отношение.

Почаще спрашивайте мнение клиента, не навязывая своего. Например, когда мы покупаем одежду, то нам обычно говорят: «Это очень вам идет!». Может, посетителю не нравится этот цвет, может, ему совсем не то нужно. Спросите его:

— Как вы себя чувствуете? Вам нравится костюм?

— Знаете, нет.

— Хорошо, давайте попробуем другой.

Не навязывайте свое мнение. Спрашивайте мнение клиента.

А. М. Кручинин: — Для специалистов по маркетингу очень важно знать продукцию. И рекламировать ее в зависимости от того, с кем происходит разговор. Если маркетолог беседует с инженером, он должен во всей полноте рассказать о технических параметрах машины. Если он разговаривает со снабженцем, то должен разбираться в ценовых характеристиках. Встречаясь с руководителем предприятия, нужно рассказать, что такое «Элсиб», как действует у нас система качества, где работает наша продукция.

В последнее время все большее влияние на выбор покупателя оказывает информация о дальнейшем послепродажном обслуживании заводской продукции. Особенно это ин-

тересует энергетиков, нефтяников. Заказчики хотят, чтобы завод вел текущий ремонт, монтаж, капитальный ремонт, а после того как машина исчерпает свои ресурсы, чтобы мы ее заменили.

Ю. И. Андреев: – Я уже упоминал про альтернативные рынки. Когда в России появляется что-нибудь новенькое, мы стараемся развивать этот бизнес и получить какие-то дивиденды. Так, в начале 90-х был открыт «Фотолэнд», мы оказывали услуги фотолюбителям. Потом занимались солнцезащитными очками, открывали продовольственные и промтоварные магазины. В теплицах выращивали огурцы и всякую зелень. В тех же теплицах зимой устраивали автостоянки. Оказалось, выгодно брать плату за содержание машины в теплом помещении. Было у нас и строительство жилых домов, и продажа квартир.

У нас неплохо поставлен маркетинг родственных технологических процессов. Так, оказалось, что наши вакуумные печи можно успешно использовать для разложения арсенида и фосфида галлия. В 1996 г. на оловокомбинате получили первый галлий, в последующие годы его производство было весьма прибыльным. Но самый интересный пример в рамках того, о чем рассказывал Иван Владимирович, это наша работа с Магнитогорским металлургическим комбинатом. Испокон веков мы поставляли им олово – плавил блоки весом около 1 т каждый – и не задумывались, а для чего? Докопались до сути лишь тогда, когда к ним приехали наши производственники и познакомились с технологическим процессом. Оказывается, они эти блоки опять плавят и делают из них аноды. Для этого держат у себя оборудование, рабочих и т. д. Мы им говорим: «Зачем все это? Мы вам сразу отольем аноды».

Что нам это дало? Мы даже рубля за это с них не стали брать, хотя у нас появились дополнительные расходы. Но зато они крепче привязались к нашему олову. Такой вот хитрый ход. Им – экономия, а нам – гарантированный рынок сбыта.

Важно обратить внимание именно на постоянство такого сотрудничества. Почему? Несколько лет назад, когда в

стране был дефицит олова, очень многие предприятия решили брать китайское. А импортное олово привозили к нам по демпинговым ценам. Те, кто его завозил, искусственно занижали стоимость товара, значит, платили меньше и таможенных пошлин, и НДС. Нам с таким «серым» оловом непросто конкурировать. Вот на Магнитке тогда и решили: «Зачем нам оловокомбинат, если можно покупать дешевое китайское сырье?».

На примере нашего предприятия очень хорошо видны все преимущества грамотной торговой политики. Нам помогла презентация нашей продукции. С её помощью удалось не только вернуть Магнитогорский металлургический комбинат, но и сделать сотрудничество с ним стабильным и долгосрочным.

Интересна также история с оловянным порошком, используемым при штамповке. Когда мы приехали на завод в Кинешме (это основной потребитель порошков в России, они потребляют по 3 т в месяц), то выяснили, что форма частиц порошка существенно влияет на качество штамповки. Они пожелали, чтобы частицы были не в виде плоских прямоугольничков, как у всех, а округлыми, в форме чечевицы или эллипса.

Полгода понадобилось, чтобы создать новый порошок. Но прежде чем послать его в Кинешму, мы заключили небольшую сделку с немцами на поставку 5 т порошка. Получили в Германии подтверждение, что наш порошок полностью соответствует всем современным техническим требованиям. Сейчас мы ставим задачу потеснить конкурентов в России и забрать большую часть этого рынка себе.

С. В. Маматова: – Мы тоже удивили всех качеством. Наша продукция – подрельсовые резиновые прокладки. Мы «зажмурились» и выиграли на нее тендер, установив безумно низкую цену и вытеснив с рынка посредников. Основной покупатель, железная дорога, как известно, – монополист.

Год мы всем доказывали, что лучше нашей резиновой прокладки не найти. Мы ее везде, где можно, испытали, получили сертификаты, какие только могли, кучу медалей. И в конце концов убедили всех, что она самая-самая, пото-

му что выдерживает мороз в -50° . А для Дальнего Востока и Сибири лучше и не придумаешь. А раз у нее такая высокая морозостойкость, то и цена должна соответствовать. И тогда пришлось «зажмуриться» железной дороге, поскольку пришлось платить столько, сколько мы запросили... Сейчас вышли на Росжилдорснаб, чтобы получить заказы по Дальнему Востоку и Сибирскому округу. Емкость рынка — где-то около 110 млн руб., потребности в этих изделиях растут. Ждем от своего маркетинга и дальше хороших результатов.

Шаг пятый: «Утром — деньги, вечером — стулья»

И. В. Комаров: — Заключение сделки — самый ответственный шаг. И здесь важно не свалить дурака. Потому что покупатель к вопросам оплаты подходит очень осторожно. Хорошо, если он даст вам какой-то сигнал, и вы увидите, что товар ему нравится и он готов купить. Лучше всего в такой ситуации сделать «предложение по Шекспиру». Великое изречение Шекспира «Быть или не быть!» с точки зрения продавца должно трансформироваться как «Быть или быть», потому что задача продавца — продать. Не говорите посетителю: «Ну что, будете брать или нет?». Тогда у него есть выбор. Он может сказать: «Нет». Лучше спросите: «Вы сейчас будете брать или через день?» Вы не даете сделать выбор, который предполагает «нет». Ваш выбор всегда предполагает ответ «да»: «Вы хотите рассчитаться в рублях или в долларах?». Что бы он ни выбрал, вам хорошо: «Вы хотите зеленый автомобиль или желтый?». «Вы хотите, чтобы мы доставили вам или вы сами заберете товар?». Допустим, покупается страховка на автомобиль. «Хотите, чтобы она началась сейчас или завтра?».

Этот выбор предполагает дар, способности продавца. Ведь могут появиться возражения.

С ними тоже надо уметь работать. Для этого существует четырехступенчатая система. Она основана на здравом смысле.

Первое. Выясните суть возражения. Когда вам говорят: «А-а-а-а, не знаю» — это не возражение. Вы должны понять, почему клиент не хочет с вами заключать сделку. Допустим, он говорит:

— Знаете, мне не нравится цена. Она очень высокая. Я был у конкурентов и узнал, что китайцы продают дешевле.

Второе. Дайте понять, что вы согласны с таким аргументом. Это важный шаг, и часто он помогает смягчить внутреннее сопротивление. Можете сказать так:

— Да, вы знаете, цены у нас не маленькие.

Третье. Вместе с покупателем можете попытаться справиться с возникшей проблемой. Снимайте возражения при помощи общения:

— Дорого? Но ведь качество и цена идут нога в ногу, и как часто вы по дешевке покупаете очень плохой товар!

— Нет денег? Давайте подумаем, может быть, предоставить ссуду?

И, наконец, — **четвертое**, — заключаете сделку.

А. М. Кручинин: — Да, если говорить о ценах, то стоимость на нашу продукцию значительная. В этом — специфика маркетинга «Элсиба». Высокие цены затрудняют прогнозирование спроса и планирование продаж. Поэтому успешность сделки определяют финансовые возможности заказчиков. Все зависит от экономической ситуации и в стране, и в отраслях. От инвестиций, которые туда поступают. Сказываются также изменения форм собственности у заказчика. У угольщиков это очень часто происходит.

Другая наша особенность — сезонность спроса. Зимой и летом закупки на промышленных предприятиях происходят по-разному. И мы должны к ним подстраиваться.

Ю. И. Андреев: — Я бы не сказал, что якобы шекспировское «быть или быть» всегда срабатывает. Вот заводы Автопрома по условиям товарного кредита, может быть, с вами и рассчитаются, используя векселя или еще по какой-то схеме, через 60 дней после того, как получают изделия. А так — будьте счастливы, что они у вас заказывают продукцию. Один завод расплатился только в декабре 2003 г., а продукцию туда поставили в январе. Год долги не возвра-

щал: 500 тыс. заплатит и молчит, через пару месяцев – 2 млн и снова молчок. Так из него деньги по частям и получали.

Зато скидки за предоплату у нас самые большие. Допустим, традиционные скидки крупным предприятиям – 7%. А мы нашим потребителям сказали: 12% скидка при предоплате. В то время резко поднялась цена на олово, и все наши конкуренты давали скидку 5%.

С помощью дилеров мы реализуем около 20% своей продукции. В прошлом году открыли свой заводской магазин. Раньше клиент проводил час, иногда несколько часов на заводе, пока получит свои килограммы. Мы улучшили сервис. Любой теперь может хоть грамм, хоть несколько тонн за очень короткое время без лишней мороки купить и вывезти. Вот здесь «быть или быть» – основной девиз.

С. В. Маматова: – А вот мы работать с розницей не умеем. Нам товары народного потребления доставляют много хлопот. Например, мы выпускаем поливную трубку (шланг). Обычная ее цена – 40 руб., у нашей – 28. Думаем – нормально, тут экспериментировать не надо. Продаем в розницу за 28 руб., а она лежит в магазинах, и очереди за ней нет. И никому она на дух за эту цену не нужна. И оптовики за ней на склад тоже почему-то не бегут. Придут, посмотрят, – и уйдут... Мы спрашиваем: «Почему не берете, ведь наша лучше?» Один говорит:

– Знаю, что лучше, но вот я везу ее из Саранска, она там в два раза дешевле, а ваша дорогая. Ваша восемь лет прослужит, а та один год, но возьмут ту, что служит год, а не вашу. Вы на свою сбросьте цену рубля на три, тогда я вашу буду брать.

Что делать? Пришлось сбрасывать, раз говорит, что будет брать. И трубка вся «ушла». А так лежала мертвым капиталом. В первый месяц мы заработали на ней 4 млн руб.

Мы пытались сами в розницу торговать, по магазинам развозили, на машинах выездную торговлю организовывали, но не покупают ее у нас. Может, в отделах продаж стоит проводить такие же семинары, как этот, и учиться торговать? Тогда будет получаться!

Рыночные преобразования в аграрном секторе за полтора десятилетия изменили земельные отношения. Сложилось частное пользование землей, однако различные стороны частного владения ею еще до конца не осознаны, не сделан прогноз развития частного сельскохозяйственного производства. Действующее законодательство о земле расширило права владельцев. Речь идет о купле-продаже земель сельскохозяйственного назначения. Данная статья посвящена обсуждению этой крайне актуальной темы.

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЗЕМЛИ

Е. В. СЕМЕНОВА,
доктор экономических наук,
Т. А. БОРЗУНОВА,
кандидат экономических наук,
Великолукская государственная
сельскохозяйственная академия

Формы земельных отношений рыночного типа

До недавнего времени перераспределение земель сельскохозяйственного назначения носило преимущественно административный характер, несмотря на то, что через механизм приватизации земель последняя оказалась в руках сельского населения. Однако сельские труженики не стремились (и не стремятся) к владению землей, к абсолютному праву частной собственности. В российском аграрном секторе не сложилась взаимосвязанная система организационно-трудовой, ценовой, кредитной, налоговой и т. п. политики, присущая рыночной экономике, что каждодневно всем укладом хозяйствования подтверждает обременительность земельной собственности.

Каким образом владелец земельной доли может ею распоряжаться, и каковы последствия такого распоряжения (см. таблицу).



**Правовые основы распоряжения земельными долями
в сельхозпредприятиях**

Способ распоряжения земельной долей	Результат реализации права распоряжения
Право сдать земельную долю в аренду фермерскому хозяйству, сельскохозяйственной организации или гражданам для ведения личного подсобного хозяйства	Оформление многостороннего арендного договора без выделения земельной доли на местности
Право обменять на имущественный пай или на земельную долю в другом хозяйстве	Увеличение количества земельных долей или имущественных паев
Право передать по наследству и подарить земельную долю, передача на условиях договора ренты или пожизненного содержания	Лица, получившие земельные доли в результате совершения соответствующих сделок, получают права, которые присущи собственникам земельных долей
Право внести земельную долю в уставный капитал или паевой фонд сельскохозяйственной организации	Внесение земельной доли в уставный капитал сельскохозяйственной организации означает возможность перехода земельных долей и соответствующих земельных участков в собственность юридических лиц – сельскохозяйственных организаций. После того как земельная доля внесена в уставный капитал, бывший владелец теряет на нее все права, собственником становится сельскохозяйственная организация. Внесение в уставный капитал сельскохозяйственной организации права пользования земельной долей не ведет к потере права собственности на землю, но дает возможность увеличения вклада в имущество за счет своих земельных долей.

Крестьянство сохраняет интерес к более устойчивым «старым» организационным формам, обусловленным tradi-

ционным укладом села. Отсутствие интереса к рискованному самостоятельному делу у основной массы сельчан проявилось в передаче земельных долей подавляющим числом их владельцев предприятиям для реального использования. Это девять десятых общей площади земельных долей, по которым приняты распорядительные решения. Расширение возможностей землепользования для удовлетворения потребностей семьи связывается большинством крестьян с личными подсобными хозяйствами, размеры и число которых увеличиваются.

Правовые основы оборота земель сельскохозяйственного назначения мелких сельхозпроизводителей можно представить следующим образом.

1. *Фермеры из числа бывших работников совхозов и колхозов*, в соответствии с законом «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» от 22.11.90 г. получающие земельный участок на местности, по размерам соответствующий количеству имеющихся земельных долей для сельскохозяйственного производства.

■ **Предоставляемые права:**

- ✓ собственность;
- ✓ пожизненное наследуемое владение;
- ✓ аренда;
- ✓ постоянное (бессрочное) пользование.

Проблемы, возникающие при вовлечении в земельный оборот, и **правовые ограничения:**

1) владелец земельной доли имеет право свободной купли-продажи. Ограничение – это преимущественное право покупки доли другими совладельцами на прочих равных условиях. Продажа земельной доли фактически означает передачу документа о праве на земельную долю. Продажа земельной доли не предполагает выделения на местности соответствующего земельного участка;

2) гражданин, желающий стать фермером, должен быть дееспособен, не моложе 18 лет, иметь опыт работы в сельском хозяйстве;

3) есть ограничения по максимальным размерам участков, находящихся в собственности;

4) существует запрет на раздел земельного участка, находящегося в собственности членов крестьянского (фермерского) хозяйства, при выходе одного из него; не отработан

вопрос о вступлении в наследство на земельный участок наследников – не членов крестьянского (фермерского) хозяйства.

5) запрещен залог сельскохозяйственных земель на основании ст. 62 ФЗ от 16.07.1998 г. «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

II. *Фермеры, не являющиеся работниками совхозов и колхозов*, в соответствии с законом «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» от 22 ноября 1990 г., подают заявление, в котором указываются местоположение и размер земельного участка и вид сельскохозяйственной деятельности. Выделение – бесплатное в пределах среднерайонной нормы бесплатной передачи.

■ **Предоставляемые права** – те же.

■ **Проблемы и правовые ограничения:**

1) предоставление удаленных и худших по качеству земель, не обеспеченных инфраструктурой;

2) зависимость от воли местного начальства, а не от четкого законодательства.

III. *Население* (личное подсобное хозяйство, садоводство, огородничество):

1) выделение земли – бесплатное в размере предельной нормы, устанавливаемой на уровне субъектов Федерации или местной администрацией;

2) получение земельной доли (аналогично гражданам, создающим фермерские хозяйства).

■ **Предоставляемые права:**

✓ собственность;

✓ пожизненное наследуемое владение;

✓ аренда.

Проблемы и правовые ограничения:

Земли, находящиеся в собственности граждан, свободно обращались в обороте купли-продажи. При этом:

1) ограничены максимальные размеры участков, находящихся в собственности;

2) участки для личного подсобного хозяйства в собственности могут быть проданы, переданы по наследству, подарены, заложены, сданы в аренду;

3) если участок имеет постройки, но не был оформлен в собственность, то разрешена купля-продажа имущества.

Можно предположить, что вовлечение земли в оборот посредством купли-продажи приведет к массовому освобождению от земельных долей, подобно освобождению от ваучеров. Препятствием на этом пути может стать несколько моментов:

√ выделение на местности земельных участков в счет земельных долей;

√ противоречие между интересами граждан-собственников земельных долей и предприятий, использующих земли для производства сельскохозяйственной продукции. Так, при нынешней практике исполнения арендных договоров, выплаты арендной платы и проч., нарушаются права собственников земли, а доходы аграрных предприятий недостаточны, чтобы выплачивать арендную плату. Кроме того, предприятия имеют дело с большим числом мелких собственников, что создает ситуацию неопределенности в отношении размеров будущего землепользования предприятия.

Земельный рынок формируется в стране крайне медленно. Он может быть сегментирован по различным признакам:

√ по правам, которые переходят в процессе сделки (права собственности, права аренды, залоговые права);

√ по назначению земельных участков (земельные участки, используемые в хозяйствах населения, и земли, используемые для крупного товарного производства);

√ по территориальному признаку;

√ по типу участников рынка (рынки, на которых участники – частные собственники, и первичные рынки, где продавцы – местные органы власти).

Развитию земельного рынка препятствует отсутствие:

√ нормативно-методического обеспечения процесса договорного оформления отношений между пользователями земельных участков (земельных долей) и их собственниками с последующей регистрацией договоров;

√ правил бухгалтерского учета операций с земельными долями для сельскохозяйственных организаций;

√ механизма содействия процессу концентрации земельных долей в руках эффективных хозяйствующих субъектов.

Таким образом, за годы проведения земельной реформы ее главная цель – создание эффективного собственника земли – не достигнута.

Вовлечение земли сельскохозяйственного назначения в товарно-денежные отношения

Реализация новых земельных отношений связана с немалыми трудностями и возможными негативными проявле-

ниями на региональном уровне. Так, например, анализ действующих нормативных актов Псковской области показал, что их большая часть оказалась декларативной. В области с 1992 г. регламентировались присвоение номеров актов на право владения (право собственности); расчет нормативов стоимости освоения новых земель при выведении сельхозугодий из оборота (1993 г.); расчет ставок земельного налога (1995 г.); введение государственного земельного кадастра (1996 г.); введение отчетности о наличии земель и распределении их по категориям землепользователей¹ (1997 г.); создание информационной системы недвижимости Псковской области (1998 г.); действовали двухгодичные программы развития земельной реформы в Псковской области (2001 г.) и повышения плодородия почв (2003 г.) и т. д. Попутно следует отметить, что сроки, объемы и направления финансирования по двум последним программам можно оценить как абсурдные.

Складывается мнение, что за период реформ происходила внесистемная, так сказать, по ходу дел, доработка законов, больше нацеленная на создание бюрократических удобств. Фактически же формирование целостного механизма не рассматривалось вообще. Примечательным подтверждением сказанного является факт принятия областной администрацией в 1999 г. распоряжения по г. Пскову об отказе граждан, состоящих в садоводческих и прочих кооперативах, от права собственности на земельные участки.

Такая ситуация характерна для всех уровней власти и не способствует реализации конечной цели земельной реформы – передаче земли эффективному собственнику. Примеров тому множество. Последним из них является Закон от 24.07.2002 № 101-ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения». Он не содержит ценовых ориентиров. Это чревато обесценением земли, в том числе как потенциального ресурса для залоговых операций, пополнения

¹ По указанному распоряжению управлению сельского хозяйства области, комитету по земельным ресурсам и землеустройству вменялось обеспечить максимальную сохранность и эффективное использование сельскохозяйственных угодий.

муниципальных бюджетов и т. д. Кроме того, низкая цена земли не стимулирует эффективное ее использование. Во-вторых, не оговорены временные рамки по оценке потери плодородия сельскохозяйственных земель у новых собственников. В-третьих, закон не содействует сохранению мелиоративной сети, сбережению возможности использования поливной техники и оборудования. В-четвертых, отсутствует инфраструктура по регулированию правовых взаимоотношений между собственниками, контролирующими службами, посредниками и т. д. В-пятых, нет обязательных требований к новым собственникам. Однако мировой опыт свидетельствует о том, что нельзя доверять неграмотному собственнику проводить эксперименты над землей (внесение удобрений, использование ядохимикатов и пр.), поскольку последствия могут быть необратимы.

Между тем за годы реформ более чем на 30% сократилась численность специалистов с высшим и средним специальным образованием. Удельный вес руководителей аграрных предприятий, имеющих высшее образование, снизился в этот период с 86 до 73%, главных специалистов — с 63 до 55%, удельный вес механизаторов первого и второго классов в общей их численности упал до 60%, рабочих животноводства — до 22%².

В этой связи нам бы хотелось подчеркнуть, что в постиндустриальном обществе высокообразованные специалисты концентрируются в высокотехнологичных отраслях, коим не является сельское хозяйство. Использование точечных экономических стимулов привлечения специалистов в сельскохозяйственное производство возможно, однако более действенными здесь могли бы быть правовые регуляторы. Например, введение в Земельный кодекс обязательного условия — высшего сельскохозяйственного образования для собственников земли, топ-менеджеров сельскохозяйственного производства. В качестве аргумента можно обратиться к опыту Швеции, где даже профессор Гетеборгского университета не может вступить в права наследования

² Российский статистический ежегодник: Статистический сборник/ Госкомстат России. М., 2001. С. 405.

сельскохозяйственных земель до тех пор, пока не получит сельскохозяйственное образование.

Земельный рынок – сложная социально-экономическая система, охватывающая весь растянутый промежуток времени производственного процесса в сельском хозяйстве.

Из основных элементов механизма земельного рынка наиболее реализованным можно считать фискальный компонент. Однако и в нем есть противоречия, проявляющиеся через ресурсное и предпринимательское (т. е. двойное) налогообложение сельскохозяйственных товаропроизводителей. Налицо ситуация, когда финансово-кредитная составляющая механизма земельного рынка гипертрофирована только в сторону налогового регулирования. Другие же части – бюджетное субсидирование, кредитование – нестабильны и строятся в зависимости от бюджетной, политической и даже психологической ³ конъюнктуры. В этой связи необходимы единые, стабильные правила и нормы проведения сельскохозяйственной политики на федеральном и региональном уровне.

Участниками земельного рынка должны стать банки. Однако они весьма неохотно вступают в сделки, в которых в качестве залога предлагается земля. На наш взгляд, здесь несколько причин. Во-первых, земля – весьма обременительный производственный ресурс, который трудно передавать другому владельцу. Это связано с низкой ликвидностью земли как актива. Во-вторых, использование земли как производственного ресурса в настоящее время отличается низкой эффективностью. Это связано с общеэкономической ситуацией, а также с пренебрежительным отношением к аграрному сектору как нормой государственной политики. В-третьих, банку как субъекту на земельном рынке противостоит мелкий собственник, будь то владелец земельной доли, глава крестьянского (фермерского) хозяйства или хозяин личного подсобного хозяйства.

³ Сельское хозяйство поддерживается из федерального бюджета лишь на 1/3, а на 3/4 поддержка осуществляется из бюджетов территорий, и в значительной степени это зависит от личного отношения губернатора к аграрному сектору. Не многие главы областных администраций осознают важность этих проблем.

Законодательство об ипотеке, закон о залоге несовершеннолетних, более того, имеют прямые указания на невозможность использования земли сельскохозяйственного назначения в качестве залога. Например, согласно ст. 63 Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)» ипотека сельскохозяйственных угодий из состава земель сельскохозяйственных организаций, крестьянских (фермерских) хозяйств и полевых земельных участков личных подсобных хозяйств не допускается. Это — только одно из имеющихся юридических ограничений по вовлечению земли в товарно-денежные отношения.

Кроме того, имеют место рамки экономического и инфраструктурного характера. Инфраструктурой земельного рынка должны быть информационные бюро, риэлтерские фирмы, земельные банки, страховые компании, земельные суды, первичный и вторичный рынок имущественных прав на землю и др. Одним из экономических ограничений выступает отсутствие крупных участников в земельном обороте. Минимизация количества игроков вообще и крупных участников в частности в распределительном процессе может привести к повторению низкодоходной для бюджета и малоэффективной в части повышения результатов производства кампании приватизации в России. Подтверждением тому является опыт земельных торгов в Самаре, где 20 гектаров сельхозугодий проданы за 600 руб.

Экономическая ситуация также не способствует заключению долгосрочных кредитных договоров, обязательства по которым, как правило, обеспечиваются залогом недвижимости, в том числе земли. Система подтверждения права на заложенное имущество посредством его государственной регистрации недостаточно развита и не может обеспечить гарантии залогодержателю (кредитору). Для большинства граждан ипотечный кредит недоступен в связи с большими процентами по кредиту, отсутствием дохода, позволяющего вернуть заложенную землю. Сложен порядок обращения взыскания на заложенную землю. Процедура обращения взыскания и реализации имущества занимает много времени. Для развития потенциала земельной ипоте-

ки на данном этапе необходимо использовать возможности инструментов фондового рынка, в частности закладных ценных бумаг.

* * *

С нашей точки зрения, рыночный оборот земли может способствовать развитию аграрного сектора экономики только при создании соответствующих экономических и социальных условий. Земля — это достояние всего народа, и главный интерес общества состоит в эффективном ее использовании. Создавая условия для реализации данного интереса, цивилизованное общество не допускает свободной купли-продажи земли. Через специальные государственные органы оно жестко контролирует рынок земли, определяя цели, масштабы и направления использования земельных участков.

В России для полноценного функционирования земельного рынка необходимы вложения в размере 300–500 дол. на гектар в зависимости от колебания среднегодовой температуры по регионам страны. Основная часть этих средств должна расходоваться на разработку и освоение новых технологий, мелиоративные работы, развитие инфраструктуры и т. д. В 1998 г. по России субсидии составили не более 20 дол. на гектар, уровень поддержки сельского хозяйства в федеральном бюджете в 2000 г., рассчитанный с учетом инфляции, составил к уровню 1991 г. 7%⁴.

Полагаем, указанные значительные инвестиции под силу только крупным предприятиям-агрохолдингам. Возможно, только такие предприятия могут и должны стать покупателями земли, что и должно быть оговорено в законе.

⁴ Шук О. Обзор бюджетной поддержки АПК в России в 1994–2002 гг./ <http://www.iet.ru/papers/47/02.pdf>

Одна из главных проблем развития предпринимательства в России – обеспечение безопасности хозяйствующих субъектов. Для лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, пребывание в криминальной или, по меньшей мере, в предкриминальной ситуации становится обычным делом.

В данной статье рассмотрены потенциальные угрозы экономической безопасности предпринимательских структур и способы защиты от них. Статья ориентирована на предпринимателей, работников охранных организаций и правоохранительных органов.

Экономическая безопасность хозяйствующих субъектов в России

В. М. ЕСИПОВ,

профессор Московской финансово-юридической академии,
вице-президент Российской криминологической ассоциации,
действительный член Международной академии информации,
Москва

Предпринимательство – зона повышенной опасности

Предпринимательство в современной России находится в зоне повышенного риска, повышенной зависимости от обстоятельств, которые зачастую ему не подвластны. Предпринимательство небезопасно для жизни, здоровья и материального благополучия его участников и членов их семей. Предприниматель и коллектив работающих под его руководством людей, а также собственность подвергаются постоянной опасности (рис. 1). Жертвами экономических преступлений становятся как отдельные предприниматели, так и предприятия, фирмы различного правового статуса. Преступные деяния в экономической сфере, как правило, совершаются в ходе обычных легальных коммерческих операций, и следы преступлений зачастую отсутствуют. Раскрыть



их можно только путем кропотливого и длительного анализа документов, нахождения надежных доказательств и свидетелей. Этим объясняется высокая степень латентности данного вида преступности.



Рис. 1. Виды нарушений экономической безопасности предпринимательства

Традиционная (обычная уголовная) и особенно активизировавшаяся в современных условиях организованная преступность уносят ежегодно десятки и сотни жизней предпринимателей, их сотрудников и членов семей, причиняют многомиллионные убытки предпринимательству, наносят ему моральный ущерб¹. Угроза интересам предпринимателя может исходить не только от частных лиц, но и от представителей власти (злоупотребление властью, превышение служебных полномочий, незаконное задержание, арест имущества и изъятие документов и т. п.).

Истоки криминального предпринимательства лежат в теневой, «черной» экономике, структура которой достаточно сложна, а воздействие на различные стороны хозяйственной деятельности государства весьма ощутимо. Её возникновению и развитию способствуют существующие в социальной и экономической сфере благоприятные условия для извлечения противоправным путем стабильно высокой прибыли:

- отсутствие у большинства наших граждан навыков легитимного экономического поведения в условиях развития рыночных отношений;

- слабая осведомленность населения страны (а зачастую элементарная безграмотность) о процедурах и правилах совершения сделок и других хозяйственных операций;

- незащищенность материальных ценностей от потерь, порчи, хищений и др.;

- недостаточная разработанность организационно-управленческих мер реагирования правоохранительных органов на изменения криминогенной ситуации в сфере экономики, неспособность предупредить совершение преступлений;

- снижение надежности кадров и трудности в их подборе;

- правовая неграмотность;

- распространение теневых систем учета и распределения денежных и материальных средств («черная» двойная

¹ Криминальную конкуренцию (в том числе разборки среди преступных группировок) можно иллюстрировать тем, что ежегодно в России совершается 500–600 убийств по найму. (См.: Преступность и культура / Под ред. А. И. Долговой. М.: Криминологическая ассоциация, 1999. С. 146).

бухгалтерия, вторая касса, незаконные счета, фиктивные операции, подставные лица, ложные структуры и т. п.).

Криминальный бизнес высокоорганизован, тщательно подготовлен, обладает капиталом, имеет выгодные деловые связи, владеет специальными средствами, стремится нейтрализовать правоохранительные органы, т. е. защититься.

Создаваемое участниками преступных группировок давление заставляет предпринимателей соглашаться на перераспределение прибыли, выполнение невыгодных для них действий имущественного характера и т.п. Организованная преступность вытесняет предпринимательство или паразитирует на нем. Не все предприниматели обращаются в отделения внутренних дел, поскольку сами допускают вольное обращение с законом, что служит веским основанием для шантажа.

Некоторые предприниматели пытаются найти защиту от преступников у таких же преступников, но из другой группировки. В итоге они полностью попадают в зависимость от преступного мира, а иногда лишаются своих предприятий, собственности и даже жизни.

По оценке экспертов из сотрудников ОВД, степень противоправности посягательств на безопасность бизнеса во многом зависит от масштаба операций, осуществляемых работниками фирмы, межрегионального характера деятельности предпринимательских структур; в меньшей мере – от участия зарубежных фирм и совсем слабо – от размера фирмы. Эксперты из числа владельцев и сотрудников предпринимательских структур поставили на первое место масштаб операций и доходность, на второе – участие зарубежных фирм, на третье – размер фирмы.

В отношении лиц, работающих в легальном бизнесе, может применяться (и часто применяется) вымогательство. Один из наиболее распространенных его видов – рэкет под видом защиты предпринимательства и охраны собственности, так называемая «крыша». Кроме денег, эта криминальная деятельность позволяет вымогателям создать своеобразный авторитет у жертвы и соответствующую репутацию у «конкурентов». Страх перед преступниками удерживает

и от немедленного обращения в правоохранительные органы, что обосновано зачастую непринятием мер против вымогателей, которые затем «наказывают» заявителя.

Среди современных форм экономических преступлений выделяются преступления против интеллектуальной собственности, неправомерный доступ к компьютерной информации (рис. 2).

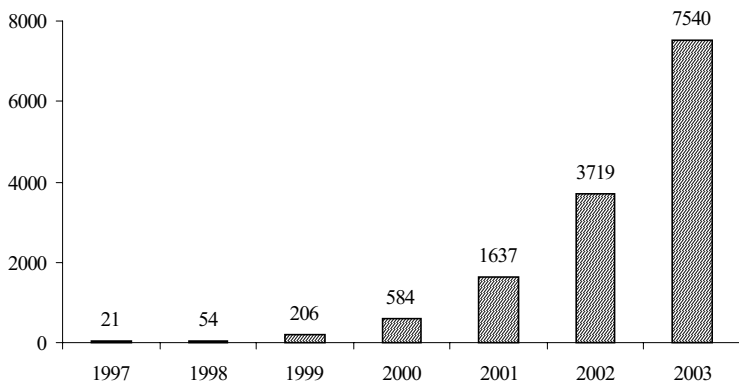


Рис. 2. Число зарегистрированных случаев неправомерного доступа к компьютерной информации (ст. 272 УК РФ)

Источник: данные ГИЦ МВД РФ.

Одна из форм недобросовестной конкуренции – коммерческий шпионаж. Он представляет собой незаконный сбор сведений, составляющих коммерческую и банковскую тайну², путем похищения документов, подкупа, угроз или иным незаконным способом в целях разглашения или использования этих сведений (рис. 3).

Статистика показывает, что ст. 183 УК РФ «Незаконное получение и разглашение сведений, составляющих коммер-

² Коммерческая тайна, в соответствии с Гражданским кодексом, – это сведения, не известные третьим лицам, к которым нет свободного доступа и обладатель которых принимает меры для их конфиденциальности. Круг сведений, составляющих коммерческую тайну, определяется собственником, учредителями, администрацией, предпринимателем в порядке, установленном законом. В то же время имеется перечень сведений, которые не могут составлять коммерческую тайну.



Рис. 3. Пути и способы незаконного овладения информацией

ческую или банковскую тайну», пока не работает. Об этом говорит малое число возбужденных уголовных дел по составу данного правонарушения (рис. 4).

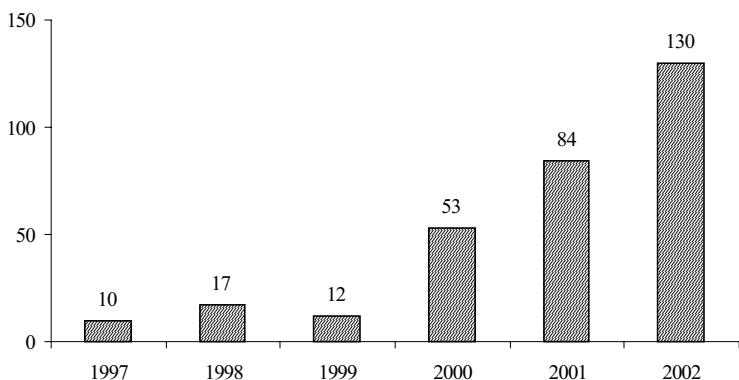


Рис. 4. Число зарегистрированных случаев незаконного получения и разглашения сведений, составляющих коммерческую и банковскую тайну (ст. 183 УК РФ)

Источник: формы статистической отчетности 1Г МВД РФ.

Выйти на объект будущего посягательства, изучить его слабые стороны, а затем принять решение, каким способом получить для себя выгоду, преступники могут и с помощью рекламной информации.

Чтобы спать спокойно

В защите от всякого рода проходимцев каждый предприниматель вправе рассчитывать на помощь правоохранительных органов, он также имеет право на осуществление превентивных мер собственными силами, на необходимую оборону, может применять любые законные меры для защиты своей жизни, здоровья и других прав и свобод.

Планируя защиту от преступников, необходимо четко представлять, какие местные условия могут привлечь внимание противоправных элементов, что может способствовать, а что – противодействовать их устремлениям, каков общий криминальный фон в регионе.

Руководитель коммерческо-предпринимательской структуры при планировании и организации профилактических мер, обеспечивающих безопасность, должен:

- строго выполнять законы;
- выявлять и предупреждать возможные посягательства, что значительно дешевле, чем их отражать и устранять причиненный вред;
- быть готовым к отражению любого посягательства;
- знать состояние режима охраны и его возможности, изучать криминогенную обстановку и методы деятельности преступных группировок;
- стремиться к тому, чтобы способы защиты были адекватны посягательствам;
- сочетать разумную и оправданную наступательность, решительность с умением выжидать и выбирать основное и первоочередное звено в цепи событий.

Способы противодействия преступным посягательствам разделяются на активные и пассивные.

К активным относятся способы обнаружения и отражения службой безопасности (совместно с правоохранительными органами) посягательств на предпринимательскую деятельность. Это достигается путем сбора и обработки своевременной и надежной информации, изучения окружающей обстановки, в которой действуют предпринимательские структуры, выявления признаков активизации в преступном мире, направленной на конкретных предпринимателей, разработки и оперативного принятия контрмер для отражения возможности преступного посягательства.

Пассивные способы делятся на предупредительные и аналитические. Одним из основных предупредительных способов является сильный и надежный режим охраны. Не менее эффективны маскировка здания и помещений, информация об этой деятельности. Пути и приемы здесь зависят от целей режима охраны и творческого подхода и возможностей сотрудников безопасности. Можно использовать, например, имитацию «неудачного» посягательства и мощного, своевременного его отражения с последующим распространением информации об этом через различные средства. Или вывешивание различного рода объявлений для

«сотрудников» об опасности входа в помещения, где хранятся материальные ценности и денежные ресурсы. Подобные приёмы неисчерпаемы, но когда они серьезно подготовлено и в это верит весь коллектив, то дают позитивный результат.

Активная защита

Каждому предпринимателю есть что защищать. Прежде всего – жизнь и собственность.

Личную безопасность могут обеспечить представители охраны, обладающие умением владеть собой в критических ситуациях, способные быстро и решительно действовать в любой обстановке. Быть всегда готовым решить поставленную перед ним задачу по обеспечению безопасности предпринимателя и его интересов – долг каждого представителя службы безопасности. Залог успешного выполнения задачи – всесторонняя качественная организация и подготовка охранных мероприятий. Целесообразно разработать для охраны единые рекомендации решения задач по обеспечению безопасности предпринимателей, варианты таких посягательств, как шантаж, захват заложников, вымогательство и т. п.

Ответственность за безопасность жизни предпринимателя и членов его семьи включает для охраны:

1) изучение методов опасного для жизни нападения (непосредственное нападение, нападение из засады, минирование мест нахождения транспорта и др.) и предотвращение их применения;

2) обеспечение личной охраны во время нахождения на работе, прогулках, встречах и проводах, по месту жительства;

3) принятие и проверка вещей и корреспонденции, поступающих на имя охраняемого лица;

4) осуществление охраны проводимых мероприятий.

Выбор способов и методов защиты собственности, зданий и помещений зависит, прежде всего, от возможностей, сил и средств предпринимательской структуры, ценности защищаемых объектов.

Объектом преступных посягательств чаще всего становятся дорогостоящая вычислительная техника, оргтехника, средства видео- и аудиозаписи и воспроизведения, ювелирные изделия, импортная одежда и т. д. Поэтому значительное количество краж осуществляется из квартир преуспевающих предпринимателей, о которых знают преступники и где надеются похитить ценности на большую сумму.

Существуют следующие виды охраны: с помощью технических средств с подключением на пульт централизованного наблюдения либо с установкой автономной сигнализации; охрана путем выставления сил службы безопасности фирмы или отдела охраны ОВД; комбинированная охрана — зависит от состояния объекта, места его расположения, количества находившегося там ценного имущества, желаний и возможностей предпринимателя, а также от технических возможностей службы безопасности. Охрана силами службы безопасности и с помощью современных технических средств обладает рядом несомненных достоинств, практически лишена недостатков и, хотя она дорогостоящая, вполне себя оправдывает.

Преступления при транспортировке приобретают все более организованный, массовый характер, и к ним все чаще становятся причастны лица, владеющие информацией о деятельности фирмы и проводимых мероприятиях, а также хорошо знающие специфику транспортной технологии. Поэтому необходимо прибегнуть к услугам по охране грузов, которые могут осуществляться и на договорной основе.

Особое место в противостоянии криминальным структурам занимает охрана прав интеллектуальной собственности. Предпринимателю важно, во-первых, пытаться завладеть в ходе конкурентной борьбы тайнами конкурентов, не нарушать законы, во-вторых, помнить, что в утечке конфиденциальной информации всегда замешаны конкретные лица, в том числе работающие в его структуре. В мотивационной основе совершаемых преступлений лежит корысть (получить значительную сумму денег) или месть (не исключаящая и материальную выгоду), например, со стороны уволенного работника.

Для обеспечения защиты коммерческой информации необходимы:

- разработка и принятие конкретных документов, предусматривающих меры защиты коммерческой тайны;

- контроль за сооружением и оборудованием предприятия, фирмы (обеспечение безопасности производственных и конторских помещений, охрана оборудования, контроль посещения фирмы);

- работа с персоналом предпринимательской структуры (беседы, инструктажи, стимулы соблюдения коммерческой тайны и др.);

- формирование системы превентивных мер, регулирующих движение охраняемой информации, предотвращение её утечки;

- проверка вероятных каналов утечки информации;

- осуществление конкретных мер и процедур по защите охраняемой информации в течение предполагаемого времени;

- защита коммерческих тайн в процессе заключения контрактов (установление круга лиц, имеющих отношение к этой работе, их проверка на честность и порядочность);

- работа с конфиденциально накопленной информацией (контроль за секретными документами, создание системы защиты электронной информации от несанкционированного доступа к ней, обеспечение контроля за использованием ЭВМ).

Самой удачной и эффективной защита собственности предпринимателя от преступных посягательств будет при комбинированном использовании сил службы безопасности фирмы, сотрудников правоохранительных органов, негосударственных агентств и иных лиц.

Состояние и пути развития отечественного электромашиностроения

В. Г. ВЛАСОВ,
кандидат технических наук,
генеральный директор ОАО «Научно-исследовательский институт
взрывозащищенных электрических машин
и аппаратов» (НИИВЭМ),
Кемерово

Кузбасская школа взрывозащищенного электромашиностроения зародилась в годы Великой Отечественной войны, когда вместе с заводом «ХЭМЗ» (г. Харьков) на завод «Кузбасс-электромотор» была эвакуирована большая группа высококлассных специалистов.

Взрывозащищенное электрооборудование применяется в ТЭК, химической, судостроительной, деревообрабатывающей, мукомольной и многих других отраслях.

Во времена СССР 75% взрывозащищенного электрооборудования выпускалось за пределами России. Из четырех заводов, выпускающих взрывозащищенные асинхронные двигатели, два находились на Украине, один – в Молдавии и лишь один, «Кузбассэлектромотор», – в Российской Федерации.

После распада Союза роль головной организации по взрывозащищенному электрооборудованию была возложена в 1992 г. на наш институт.

Первоочередной задачей на том этапе была разработка и запуск в производство взрывозащищенных двигателей, до этого в России не выпускавшихся.

Другой, не менее важной задачей, стоящей перед институтом, было обеспечение Кузбасса отечественными комплектными (с пусковой аппаратурой) электроприводами добычных и проходческих комбайнов, скребковых и ленточных



конвейеров, перегружателей и некоторых других механизмов горношахтного оборудования.

В конце 80-х – начале 90-х годов во всех развитых странах, производящих горношахтное оборудование, появилось новое поколение угольных комбайнов.

Наша же страна несколько задержалась на старте. Поэтому в начале 90-х рынок горношахтного оборудования в Кузбассе (да и в других угольных регионах) был монополизирован фирмами США, Германии, Чехии, и особенно Польши.

Рассмотрим экономическую сторону зависимости угольного комплекса Кузбасса от импорта горношахтного оборудования.

В Кузбассе функционирует более 100 лав. Стоимость отечественных взрывозащищенных асинхронных двигателей, необходимых Кузбассу, составит 450–500 млн руб., их производство обеспечит работой более тысячи человек. Если эти электродвигатели приобретать в Польше, где их цена в 2,5–3 раза выше, то эта сделка тянет, как минимум, на 45–50 млн дол. И это без учета затрат на пускорегулирующую аппаратуру.

НИИВЭМ для комплектации проектируемого и выпускаемого отечественного горношахтного оборудования разработал большую серию взрывозащищенных асинхронных двигателей с водяным охлаждением одно- и двухскоростных мощностью от 45 до 355 кВт, а также серию АКВ 200–355 мм для замены непосредственно на шахтах импортных электродвигателей в польских комбайнах KGS и KSW отечественными взрывозащищенными асинхронными двигателями.

Также разработан и выпускается ряд специализированных взрывозащищенных двигателей с водяным охлаждением для комплектации отечественных проходческих комбайнов и других механизмов.

Впервые в практике отечественного электромашиностроения при создании больших и сложных серий взрывозащищенных асинхронных двигателей нами были использованы технологические и производственные возможности и

мощности заводов-изготовителей горно-шахтного оборудования, в первую очередь «Юрмаша», «Анжеромаша» и «Сибсельмаша». Это ускорило процесс постановки на производство этих двигателей, и именно в то время, когда завод «Кузбассэлектромотор» переживал не самые лучшие времена. До 50% стоимости и до 60% трудоемкости приходилось на те предприятия, которые кровно были заинтересованы как в снижении цены, так и в повышении качества и сокращении сроков изготовления первых партий электродвигателей.

Конечно, это осложняло работу института, так как значительно увеличивало объем конструкторско-технологических согласований. Приходилось согласовывать технологические возможности института и этих предприятий, набор оборудования и методы контроля, а также нести ответственность за комплектацию и качество электродвигателей в целом.

Уже позднее к процессу производства ряда типоразмеров взрывозащищенных асинхронных двигателей с водяным охлаждением для скребковых конвейеров подключилось новосибирское ОАО «Элсиб».

Любая отрасль может успешно развиваться лишь в том случае, если в ней создана и активно функционирует (в виде заводских КБ, СКБ, отраслевых или академических НИИ и т. п.) научно-инженерная школа, являющаяся, как правило, носителем и хранителем редких знаний (интеллектуального потенциала), которая в сочетании с мобильными технологиями (НИИ – опытное производство) способна создавать продукцию с достаточной по мировым меркам добавленной стоимостью. Это, в свою очередь, и определяет норму прибыли передовых зарубежных фирм, обеспечивает в итоге достойную жизнь и экономическую стабильность всего общества. При этом в производстве появляются дополнительно высокопрофессиональные рабочие места, рабочая элита, без чего технический прогресс невозможен.

Наши машиностроительные предприятия могут создавать конкурентоспособную продукцию. Так, инженерно-технический коллектив Юргинского машиностроительного заво-

да в невероятно тяжелых условиях конверсии, фактически не имея должного опыта, создал даже по мировым меркам весьма приличный очистной комбайн «Кузбасс-500Ю». Уже выпущено более 30 комбайнов. Но одна лишь польская фирма «Fatig» производит более десятка модификаций аналогичных комбайнов с разной производительностью и для различных горно-геологических условий и параметров угольного пласта.

Любой машиностроительный завод, не ведущий собственных конструкторских разработок – это, в лучшем случае, лишь производственная составляющая будущей современной компании.

Во времена Союза в главке «Союзэлектромаш» Минэлектротехпрома, объединявшем 34 завода, занимавшиеся производством низковольтных асинхронных двигателей, новыми разработками занимались 12 отдельных от заводов самостоятельных СКБ и НИИ, не считая существующих на каждом заводе своих КБ и ОГК.

С развалом министерств почти мгновенно рухнули отраслевые НИИ, ибо прекратилось финансирование сквозной (от технических затрат до освоения производства) тематики. А новые власти посчитали, что этого интеллектуального неликвидного добра у нас хватит на многие десятки лет.

В настоящее время в РФ в области электромашиностроения, специализирующегося на стандартных сериях низковольтных асинхронных двигателей, в том числе и взрывозащищенных и их многочисленных модификациях, эффективно функционируют четыре центра (во Владимире, Ярославле, Томске и Кемерово).

Но у машиностроителей, производящих взрывозащищенное электрооборудование, нет достаточных оборотных средств, чтобы финансировать НИОКР и вести подготовку производства современной высокотехнологичной продукции, как правило, новой и для них. Угольщики, естественно, ситуацию понимают, особенно после августа 1998 г., но тем не менее ещё на стадии разработки этой техники и организации производства выставляют кабальные условия. Они закупают первые образцы и партии как горношахтного обо-

рудования, так и электродвигателей к нему буквально за гроши, в 3–4 раза ниже цен аналогичного импортного оборудования, и не оставляют никаких средств на продолжение исследований и доработку. О развитии исследовательской базы уже говорить не приходится.

А ликвидация этого разрыва может быть осуществлена в очень короткие сроки при наличии сравнительно небольших средств на отработку отдельных технологий и узлов, поскольку по своим энергетическим, электромеханическим и эксплуатационным параметрам наши двигатели не уступают импортным, а во многих случаях даже превосходят их.

Все сложные разработки требуют немалых средств. Однако за всю «новейшую» историю институту не было выделено ни одного рубля государственных инвестиций. Тяжело одному небольшому институту конкурировать с могущественными зарубежными фирмами.

Наращивать производство взрывозащищенного электрооборудования мешает и узкий внутренний рынок. Новые (например, химические) производства не создаются, по возможности реанимируются уже существующие, так как многие работают не на полную мощность. Нефтяники и газовики вообще считают ниже своего достоинства использовать отечественное электрооборудование, им как-то неудобно уходить от импортных образцов. Угольщики до дефолта тоже в основном закупали все импортное, кроме того, много электрооборудования ещё с советских времен скопилось на складах, а также была возможность что-то взять с закрывающихся шахт. Кроме того, ремонтом электродвигателей, в том числе и взрывозащищенных, занимаются все кому не лень. Ремонтируют, то есть перематывают двигатели по 7–8 раз, не оставляя живого места на поверхностях, обеспечивающих взрывобезопасность. Много в России, особенно в Кузбассе, взрывозащищенного электрооборудования, произведенного на Украине. Оно продается по ценам ниже себестоимости.

ОАО «НИИВЭМ» в очень тяжелый для страны, и особенно для машиностроения, период доказало, что любая отрасль может выживать и даже развиваться, если во главе процесса стоит высокопрофессиональ-

ная инжиниринговая фирма с хорошей опытно-производственной и лабораторной базой, имеющая тесные связи с ведущими научно-техническими центрами отраслей, потребляющих разрабатываемое оборудование. Вся же отрасль может и будет успешно развиваться, если развивается внутренний рынок.

Не пора ли региональным и федеральным властям вернуться, наконец, лицом к отечественной отраслевой науке, уважать и ценить создателей интеллектуальных ценностей? Ведь комбайн, конвейер и электродвигатель купить можно, а знания и опыт – нет.

И если нет возможности организовать фонды для финансирования наиболее актуальных НИОКР, то надо хотя бы оградить оставшиеся и работающие НИИ от посягательств тех «ребят», которые «кружат» над институтами отнюдь не с благотворительными целями. Они не думают о перспективе развития отраслей, а преследуют сиюминутные меркантильные интересы – получить площади, здания и так далее.

«ЭКО»-ИНФОРМ

Индексы цен производителей по Новосибирской области

Цены производителей в промышленности увеличились по сравнению с декабрём 2003 г. на 10,9%. Выше, чем в среднем, они выросли на предприятиях спиртовой (в 1,9 раза), черной металлургии (в 1,6 раза), автомобильной промышленности (в 1,4 раза), тракторного и сельскохозяйственного машиностроения (на 19,4%), хлебопекарной (на 18,9%), мукомольно-крупяной (на 18,3%), ликероводочной (на 15,5%), макаронной промышленности (на 12,6%), электроэнергетики (на 11,1%).

Утверждаемые тарифы на электроэнергию выросли в среднем на 11,1%, в том числе отпущенную населению – на 14,8%. Тарифы на теплоэнергию стали выше на 11%.

Цены производителей на реализованную сельскохозяйственную продукцию повысились по сравнению с декабрём 2003 г. на 16,1%, в том числе на продукцию растениеводства – в 1,5 раза, животноводства – на 3,3%.

Цены производителей в строительстве увеличились с начала года на 4,9%.

Источник: данные Новосибирского облкомстата
oblstat@sibstat.gcom.ru



ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЙ РАКУРС

Э. М. ГАДЖИЗАДЕ,
кандидат экономических наук,
Азербайджанский государственный
экономический университет,
Баку

Каспийский бассейн, расположенный на пересечении транзитных осей Европа – Восток и Юг – Россия, становится не только крупнейшей энергетической базой мирового хозяйства, но также и перспективной макрорегиональной интегрированной экономической зоной. В новой геополитической ситуации образование в регионе ещё трёх независимых государств – Азербайджана, Казахстана и Туркменистана – изменило существующие два столетия делимитационные линии между Россией и Ираном в этом пространстве и привело к необходимости нового взгляда на статус Каспийского моря.

Уникальный замкнутый бассейн – Каспийское море – имеет единственную связь с мировым океаном с севера, через Волго-Донской канал. Длительный зимний сезон, многочисленные проливы и перекаты «море – река – канал» приводят к возникновению серьёзных затруднений в навигации. На протяжении маршрута много государственных пограничных переходов, поэтому транспортные трудности при доставке грузов сопровождаются потерями времени.

Проблему можно решить путем строительства огромного водного канала, соединяющего Каспийское море с Персидским заливом и проходящего через территорию Иранской Исламской Республики. Эта идея не нова: и в прошлом были предложения



соединить Каспий с юга с океаном. Проблема по-прежнему актуальна, поэтому попытаемся обосновать первоначальный экономический и социальный эффект этого проекта.

Открытие крупномасштабных углеводородных месторождений на Каспии накануне развала Советского Союза и начало эксплуатации этих месторождений после создания независимых государств в новой геополитической ситуации изменили энергетический баланс планеты. Геологические и геофизические данные свидетельствуют о том, что совокупные прогнозные запасы в регионе составляют 100 млрд баррелей, или 25–30 млрд т, а по некоторым источникам – даже до 50 млрд т. Большинство экспертов в области нефтедобычи соглашаются с тем, что нефтяные запасы Каспия составляют не менее 10% от ближневосточных. Этот потенциал равнозначен запасам Северного моря и Мексиканского залива.

В соответствии с долгосрочными энергетическими прогнозами, к 2050 г. Персидский залив в тандеме с Каспийским морем будут давать более 80% мировой добычи нефти и природного газа. Каспийское море в ближайшие 50 лет станет самым крупным поставщиком углеводородных ресурсов в Европу. В 2015 г. нефтедобыча в Каспийском регионе составит 250–300 млн т.

Поскольку Каспий не имеет прямого выхода в мировой океан, нефть из этого региона по коммуникациям направляется в порты, а потом на танкерах доставляется потребителям.

В настоящее время каспийская нефть поступает на мировые рынки несколькими маршрутами. Из них направления Тенгиз – Новороссийск, Баку – Супса и Баку – Новороссийск выходят в полузамкнутое внутриконтинентальное Черное море, имеющее связь с мировым океаном через турецкие проливы. Однако эти транзитные пути доставки сырой нефти на мировой рынок имеют ряд существенных недостатков. Основными из них являются возможные аварийные разливы нефти, ограничения по водоизмещению танкеров, проходящих по проливам, а также суровые климатические условия Черного моря, приводящие к тому, что более сотни дней в году порты находятся в нерабочем со-

стоянии из-за штормовых ветров. Все это, в конечном счете, негативно отражается на эффективности транспортировки сырой нефти из Каспийского бассейна на мировые рынки. Именно исходя из этих реалий и был выбран новый маршрут (Баку – Джейхан) через Грузию в обход Черного моря с доставкой каспийской нефти на Средиземное море.

Современные научно-технические достижения в принципе позволяют реализовать идею строительства судотранспортного коридора, связывающего Каспий с Персидским заливом, условно названную нами проект «Хазар-Фарсид». Строительство гигантского канала, требующее многомиллиардных валютных ресурсов, обеспечит надежный выход в океан новых прикаспийских государств. Перспектива реализации проекта, расширяя торгово-экономические, транспортные, а также социально-культурные связи на взаимовыгодной основе, даст импульс формированию в акватории Каспия нового регионального сотрудничества и соответственно мобильной хозяйственной инфраструктуры. Этот проект будет содействовать развитию предпринимательства и туризма, позволит повысить благосостояние народов региона, даст немалый социальный эффект.

«Хазар-Фарсид», один из величайших проектов XXI столетия, отражает национальные интересы всех прикаспийских государств, имеет огромное институциональное значение. Строительство канала, на наш взгляд, будет реальным и надежным при финансировании консорциума в партнёрстве с государствами региона.

Россия уже имеет большой опыт в этой сфере, соединив Азовское, Черное, Белое и Балтийские моря соответственно Волго-Донским, Волго-Балтийским и Беломоро-Балтийским каналами, при этом обеспечила выход из Каспия на Запад и Север. Следует отметить, что реализация этих проектов происходила в годы существования Советского Союза, и к ним не были привлечены зарубежные капитал, специалисты и советники. Все работы были выполнены благодаря научно-техническому потенциалу и капитальным ресурсам могущественной державы. Поэтому можно предположить, что в техническом плане в осуществлении дан-

ного суперпроекта без преувеличения Россия займет ведущее место. А Иран по всем параметрам займёт доминирующее положение, так как весь канал будет проходить только по его территории. Канал «Хазар-Фарсид» фактически разделит географически Иран и таким образом внесёт новые контуры в карту Евразийского материка.

Технико-технологический и экономический потенциал других прикаспийских государств – Казахстана, Азербайджана и Туркменистана – на данном этапе пока ограничивается в проекте «Хазар-Фарсид» реализацией локальных работ. Однако не исключено, что в дальнейшем, по мере роста добычи углеводородного сырья в Каспийском бассейне, доходы этих государств позволят им в инвестиционном аспекте стать полноправными партнёрами проекта. Помимо этого следует принять во внимание и тот факт, что в современных условиях, при нынешней конструкции политической и экономической системы планеты, не одно стратегическое региональное и глобальное сооружение не может быть реализовано в одиночку, без ведущих мировых финансовых институтов и государств. Потенциальными инвесторами в этом гигантском инженерном сооружении, кроме консорциума в партнёрстве с региональными государствами, могут стать Исламский банк развития, международный банковский синдикат и группа кредиторов заинтересованных высокоразвитых стран.

Рассуждая о геоэкономическом и геостратегическом значении и социальной эффективности проекта, нельзя забывать о его рентабельности и самоокупаемости. Образно говоря, нельзя относиться к этому проекту как очередному «памятнику» цивилизации. Этот проект, как важнейший международный интеграционный транспортный коридор, реально должен веками служить народам и стать ещё одним мостом социально-культурных и торгово-экономических связей между региональными государствами и всем миром.

«Хазар-Фарсид», дающий дополнительную возможность прямого выхода каспийских судов в южные моря, не идеализируется как противовес сообщению через Волго-Донской канал. На наш взгляд, в результате реализации строитель-

ства канала как стратегическую, так и экономическую выгоду получит и Россия. Интересы России в этом проекте надо учитывать как на всеобщем региональном, так и на сугубо национальном уровне. Известно, что Россия и Иран уже долгие годы поддерживают добрососедские отношения и являются важными экономическими партнёрами. Исторически сложилось так, что Россия также имеет дружеские отношения и экономические контакты и с арабским миром, который заселяет территории в основном вдоль предполагаемого ареала канала. В совокупности все эти реалии дадут дополнительную возможность России выводить суда кратчайшим путём на южные берега мирового океана, использовать терминалы Персидского залива и в большей мере расширят интеграционные отношения не только с сопредельными государствами, но и в более широком диапазоне – со странами Африки, Индии и Юго-Восточной Азии.

В действительности этот эффект относится и ко всем прикаспийским государствам. Но лидирующее место здесь отводится Ирану, который будет иметь преобладающие выгоды от данного проекта. Этот факт должен, по всей видимости, ослабить и американскую изоляцию Ирана, дать ему дополнительную возможность создания новых взаимовыгодных отношений с северными соседями. В экономическом аспекте, кроме общих выгод, Иран получит рентные платежи и доходы от использования созданной береговой инфраструктуры.

В этом проекте пересекаются многие внутрирегиональные и международные интересы. Поэтому прикаспийские государства должны выработать при реализации проекта такую оптимальную научно обоснованную политику консенсуса, которая в дальнейшем не превратилась бы в инструмент ограничения интересов акционерных сторон и других внешних пользователей.

Протяженность канала «Хазар-Фарсид», соединяющего Каспийское море с океаном, будет в четыре раза больше, чем у Суэцкого канала. Существуют природные возможности для облегчения строительства этого крупного инженерного сооружения. Так, одну четвертую часть канала можно

строить, углубив судоходные реки Кызылузен и Карун, находящиеся между Каспийским морем и Персидским заливом. Кроме того, можно использовать имеющиеся в этом ареале многочисленные озёра, мелкие реки, лощины и другие рельефные образования.

Реализация проекта «Хазар-Фарсид» во многом будет зависеть от определения и подтверждения правового статуса Каспийского моря. Если государства региона примут окончательное решение о статусе Каспийского моря, то на этой почве можно будет на следующих этапах представить проект канала для обсуждения на межгосударственном уровне и выйти на рельсы его реализации.

Как и проект «Великое сокращение континентов», проект «Хазар-Фарсид» невозможно реализовать за короткое время. По расчетам специалистов, сегодняшние технологические возможности предусматривают сроки строительства канала в пределах от 8 до 12 лет. Предположительно, старт его строительству можно дать в этом десятилетии нашего века.

Таким образом, реализация проекта «Хазар-Фарсид» может дать геостратегические и социально-экономические результаты:

- ❑ многоаспектный интеграционный эффект;
- ❑ углубление и совершенствование экономических и политических отношений;
- ❑ создание альтернативного транзитного пространства — одной из артерий Великого шелкового пути;
- ❑ возникновение новой инфраструктуры регионального бизнеса;
- ❑ зону увеличения социально-экологической ответственности;
- ❑ развитие туристического бизнеса.

Палитра перечисленных эффектов свидетельствует о рентабельности данного проекта. А это обстоятельство вместе с другими адекватными эффектами даёт ещё один региональный отпор односторонней глобализации.

Начальник на контракте

Л. А. РОДИНА ,
кандидат экономических наук,
Омский государственный университет

Современные тенденции в экономике заставляют по-новому относиться к потокам управленческой информации, особенно в сфере эффективного использования живого труда. Контрактная форма найма при этом наиболее оптимальна, хотя и объективно она – бюрократична.

Когда эффективен трудовой контракт?

Контрактная форма заключения трудового договора позволяет более четко и конкретно сформулировать условия организации и оплаты труда, права, обязанности, ответственность сторон и другие важные вопросы. Наиболее точно и объективно эти условия могут быть учтены при использовании регламентационного подхода. Его сущность в том, что функционально упорядочивается содержание труда, классифицируются его функции.

С одной стороны, это позволяет учитывать индивидуальные способности работника, создавать дополнительные стимулы для его высокопроизводительного труда, а с другой стороны – повышает ответственность работников за результаты своего труда, что отвечает интересам предприятия.

Контрактная форма трудового договора эффективна при выполнении следующих условий.

1. Взаимное желание сторон заключить трудовой договор в подобной форме.
2. Достаточно высокий уровень автоматизации управленческого труда. Организация должна иметь средства оперативного поиска, ввода, обработки и хранения информации.
3. Надежность долгосрочного хранения массивов информации. Предполагается использование массивов информации, полученных путем постепенного накопления данных.



4. Возможность оперативного обмена информацией по локальным и глобальным компьютерным сетям.

Профессиональный отбор претендентов на вакантную должность – начальный этап процесса найма. Его ведет специальная служба психологов на крупных предприятиях или центры профориентации и профотбора для более мелких предприятий. Этому этапу предшествует серьезный анализ внешних и внутренних источников привлечения кадров.

Следующий этап – выдача «ядра» функций, работ и операций. Имеется в виду, что каждая должность имеет определенный набор ключевых обязанностей, прямо характеризующих ее. Из классификатора должностей выбирается предполагаемая должность и оценивается фактор времени, ее вес, приоритетность, сложность и возможность делегирования, а также возможные взаимосвязи по горизонтали и вертикали структуры управления.

Если нет резервов времени

Все это необходимо для выполнения следующего этапа, когда выясняется соответствие расчетного значения нормативному фонду времени. Если нормативный фонд превышает расчетное значение, значит, регламент недонормирован и нужно подобрать дополнительные операции.

Этот этап основан на базе данных классификатора функций и считается центральным. Ведется постепенное приближение суммарного времени на выполнение всего регламента работ к нормативному значению. Операции, включаемые в предполагаемый регламент, должны не только способствовать приближению суммарного времени к нормативной величине, но и соответствовать данной должности по сложности, приоритетности, возможности делегирования и другим дополнительным критериям.

Если нормативный фонд времени меньше расчетного значения, значит, регламент содержит избыточные по времени операции. Данная ситуация требует анализа резервов времени. Если удалось выявить, что определенные меры способствуют уменьшению нормативного времени на выполне-

ние конкретной операции, то, не увеличивая нормативный фонд времени, можно принять регламент полностью. При отсутствии резервов времени ситуация может быть разрешена двумя путями – делегированием избыточных операций или увеличением фонда времени.

Этап выявления взаимосвязей проводится с использованием базы данных готовых регламентов, составленных по аналогичным признакам. Необходимость анализа изменения взаимосвязей обусловлена тем, что организационная структура не динамична и может быть приспособлена к определенным условиям только при наличии мощных импульсов от внешней или внутренней среды.

В такой ситуации перед высшим руководителем возникает дилемма: что выгоднее – приспособить организацию к человеку (изменить организационную структуру) или приспособить человека к организации (изменить его круг обязанностей). Эти вопросы не могут быть решены однозначно, для каждого конкретного случая выбирается тот или иной вариант. Это связано с уровнем должностного лица, его значимостью для организации, целями самой организации, а также теми ресурсами, с помощью которых достигаются эти цели.

Большей эффективности при работе с организационными структурами можно достичь, используя базу данных типовых организационных структур и их элементов. Этот массив данных предполагает построение новых организационных структур на базе готовых вариантов или посредством модульного принципа.

На заключительном этапе рассчитывается суммарная стоимостная оценка должностного регламента. Этот этап строится на основе выбранной системы оплаты труда руководящих работников и представляет собой расчет вознаграждения за выполнение конкретного регламента.

Труд управленца – эффективность и качество

По критериям оценки управленческой деятельности, входящим в состав критериев идеальной регламентации, стро-

ится должностная инструкция, которая будет являться нормативным документом, регламентирующим деятельность конкретного должностного лица.

В некоторых организациях проводится дополнительно комплексная оценка личного вклада руководителя. Используют специальные карты, учитывающие профессионально-квалификационный уровень и стаж, дополнительную оценку сложности выполняемых функций, оценку результатов труда и признаки, определяющие деловые качества руководителя. Коэффициент личного вклада руководителя также может служить повышающим вознаграждение критерием.

При продлении контракта технологическая схема найма адаптируется к новым внешним условиям. Предполагается, что работник уже выполнял построенный ранее регламент. Задачей вышестоящего руководителя является анализ эффективности трудовой деятельности работника по выполнению известного круга обязанностей.

Анализ эффективности труда направлен на определение производительности труда работника управления, а также факторов, вызвавших повышение или понижение этого показателя. Помимо производительности труда анализ эффективности трудовой деятельности включает нахождение уровня регламентации деятельности и коэффициента качества выполнения функций управления.

Предусматривается анализ информационного блока самоменеджмента, учитывающего максимальное количество факторов, характеризующих деятельность работника в течение периода контракта. Принцип построения информационного блока самоменеджмента заключается в том, что в массиве данных накапливается информация по результатам выполнения дневных планов, составляемых работником автоматически.

Планы на каждый день состоят из обязанностей, включенных в должностную инструкцию, и в течение всего периода действия контракта в сумме по времени должны составить нормативный фонд времени одного работника. При этом необходимо первоначально определиться с тем, на какой дневной фонд времени ориентируется работник. Идеа-

лен вариант восьмичасового рабочего дня. То, что рабочий день управленца не ограничивается этими рамками — сигнал о неэффективном планировании, а не признак ударного труда.

Анализ адекватности выбранного регламента представляет собой сравнение нормативного и фактического фондов времени, затраченного на выполнение операций по управлению должностного регламента. В результате анализируются три возможных варианта: равенство, превышение нормативного фонда, превышение фактического фонда.

Годится для всех отраслей

Рассмотренный инструментарий может быть формализован и представлен в виде программного продукта как элемент информационной управленческой среды в сфере управления трудом.

Методика найма по контракту с использованием классификаторов функций, а также самого регламентационного подхода, лежащего в ее основе, подходит для предприятий различной отраслевой принадлежности, отличающихся условно стабильной производственной технологией.

В 1999-2003 гг. основные результаты исследования были в качестве эксперимента использованы на предприятиях г. Омска, что позволило судить о технической возможности и практическом приложении регламентационного подхода в целях повышения эффективности управленческого труда.

Таким образом, идеология использования массивов информационного обеспечения процесса управления на основе регламентационного подхода дает возможность формировать организационные структуры на основе управленческих модулей, разрабатывать четкие должностные регламенты, а также экономически обосновывать уровень вознаграждения работников, характер труда которых носит ярко выраженный информационный характер.



СЕМЕЙНЫЙ ФАКТОР В РАЗВИТИИ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В XIX – НАЧАЛЕ XX ВЕКА

М. Н. БАРЫШНИКОВ,
доктор исторических наук, профессор,
К. К. ВИШНЯКОВ-ВИШНЕВЕЦКИЙ,
член Академии гуманитарных наук,
ректор С.-Петербургского института гуманитарного образования

В XIX в. семейное дело (в виде единоличных заведений, а также полных товариществ и товариществ на вере) было основной формой коммерческой деятельности в России. Создаваемые в этот период фирмы являлись чаще всего семейным бизнесом, осуществляемым на средства семьи, управленческие и технические знания для которого также предоставлялись через семейный опыт и родственные связи. Даже в такой развитой сфере, как промышленность, коммерция имела основой семейную кооперацию, а совместные предприятия с посторонними носили чаще второстепенный характер¹. Можно сказать, что семья была единственной удовлетворительной моделью предприятия (в том числе для складывания и закрепления предпринимательских навыков) в условиях запоздалого развития капитализма в России.

Коммерческая деятельность в XIX веке

На протяжении XVIII в. в российской торговле и промышленности господствовали семейные предприятия, эффективная деятельность которых в значительной мере определялась крепостью родственных уз. На рубеже XVIII–XIX вв. для роста масштабов и эффективности торговли потребовалось уже нечто большее, чем просто сохранение ло-

¹ Семенова А. В. Иностранное предпринимательство // История предпринимательства в России. Кн. 1. От средневековья до середины XIX века. М., 2000. С. 396–401.



яльности в рамках родственных отношений в семейном деле. Необходимо было осваивать новые институциональные механизмы, которые позволили бы поддерживать доверие между коммерсантами, не являющимися кровными родственниками. Требовалось создать чисто экономическую форму организации, способную сформировать связи, эквивалентные семейным.

Первым шагом на этом пути стал Манифест от 1 января 1807 г. «О даровании купечеству новых выгод, отличиях, преимуществах и новых способах к распространению и усилению торговых предприятий». Этим документом в стране вводились два рода фирм (торговых домов), которые должны были действовать на основе особых договоров между товарищами, а именно: «товарищество полное» и «товарищество на вере». Первое представляло собой объединение предпринимателей, действовавших совместно, с солидарной ответственностью по делам предприятия всем своим имуществом. Отсюда следовало, что участник одного торгового дома не мог одновременно участвовать в другом. Для товарищей на вере было характерно участие в деле с привлечением одного или нескольких вкладчиков со стороны. Последние, в отличие от членов полного товарищества, должны были отвечать за действия торгового дома лишь суммой своих взносов.

Обе формы торгового дома благоприятствовали развитию деловых начинаний, созданных ранее в виде семейных коммерческих предприятий. В этом случае собственник (в лице одного или нескольких полных товарищей, связанных родственными узами) имел возможность принимать решения, основываясь только на личном «разумении» и интересах. Партнерские же решения, характерные для более высокой, акционерной формы предпринимательства, требовали обязательного согласования интересов группы владельцев (акционеров, пайщиков). Следует отметить, что императорский манифест предусматривал возможность создания акционерных компаний как таковых (в форме «товариществ по участкам») лишь как исключение, с разрешения верховной власти. Лишь спустя почти 30 лет, в 1836 г., было

принято «Положение о товариществах по участкам или компаниях на акциях». Этот закон предусматривал разрешительный принцип образования компаний (в виде товариществ на паях и акционерных обществ) – с утверждением устава каждой компании в качестве сепаратного законодательного акта. Порядок их создания был одинаков как для русских, так и для иностранных подданных. Иностранные компании могли действовать на основе особых конвенций России с соответствующими странами и в случае утверждения российским правительством особых «условий деятельности» каждой из компаний².

До середины XIX в. российские предприниматели не могли свободно заниматься торговлей и промышленностью – закон обязывал их записываться в купеческие гильдии со всеми вытекающими отсюда обязанностями и ограничениями. В этих условиях неформальные отношения и связи (освещавшиеся в том числе семейными традициями) оказывали самое непосредственное влияние на эффективность их коммерческой деятельности, создавали такую структуру стимулов, которая должна была обеспечить в обозримой перспективе рентабельность и привлекательность ведения деловых операций при существующих социально-экономических и политических порядках в стране.

В таких условиях неудивительным, например, было распространение семейных капиталов, создаваемых с целью избежать дополнительного налогового обложения (действующее законодательство первой половины XIX в. разрешало купцам-родственникам торговать общим капиталом). Проанализировав ситуацию, российский министр финансов Е. Ф. Канкрин пришел к выводу, что под видом семейных дел нередко торговали не только родственники, но и посторонние лица. Неформальная практика получила соответствующую политико-правовую оценку со стороны властей. Вслед за этим законом от 21 декабря 1827 г. § 43 гильдейского положения о семейном капитале был дополнен пунктом, в соответствии с которым общим капиталом разреша-

² Шенелёв Л. Е. Акционерный капитал в России: политика и динамика развития // История финансовой политики в России. С.-Пб., 2000. С. 93.

лось выступать (помимо супругов и их сыновей) лишь племянникам, незамужним сестрам, внукам и правнукам. Лицам с общим наследственным капиталом можно было открывать торговый дом по одному свидетельству и при жительстве его членов порознь³.

На протяжении XIX в. те или иные институты (правовые условия, продолжительность осуществления коммерческой деятельности и предпринимательские навыки, семейно-родственная, этнокультурная и земляческая близость, традиции партнерских отношений, компактность проживания и ведения деловых операций и т. д.) не только определяли, какие виды экономической деятельности могли быть выгодны и жизнеспособны, но и влияли на внутреннюю структуру фирм, регулируя правила вхождения на рынок, структуру управления и степень организационной гибкости. В частности, для эффективной организации дела большое значение в это время имели правила, стимулировавшие развитие и использование накопленного в купеческой семье делового опыта и творческих предпринимательских способностей. В связи с этим отметим, что в российском деловом мире значение семьи в материальном и нравственном благополучии человека признавалось очень высоко⁴.

Традиции в экономической среде

На практике именно адаптивные свойства институциональной системы (как формальные, так и неформальные правила, в том числе семейные) создали к концу XIX в. в России ту экономическую среду, которая вознаграждала продуктивную деятельность предпринимателей, стимулировала поиск ими новых сфер приложения своих талантов и капиталов, совершенствование способов и механизма ведения деловых операций. По мнению знатока московской деловой жизни П. А. Бурышкина, и «фабрики, и торговые фирмы оставались зачастую собственностью той семьи, члены

³ Рыбаков Ю. Я. Промышленное законодательство России первой половины XIX века (источниковедческие очерки). М., 1986. С. 14.

⁴ Ульянова Г. Н. Предприниматель: тип личности, духовный облик, образ жизни // История предпринимательства в России. Кн. 2. М., 2000. С. 446.

которой дело создавали, сами им руководили и передавали его по наследству членам своей же фамилии»⁵.

Предприятия могли иметь форму товариществ на паях, но на деле это была лишь юридическая видимость. Чаще всего пай оставались в руках одной семьи, а в устав включался параграф, который затруднял возможность продажи пая «на сторону». Правление, «то есть глава семьи и его ближайшие помощники из числа членов той же семьи, сохраняли за собой право выкупить таковые пай, если кто-либо из пайщиков, по тем или иным основаниям, хотел выйти из дела»⁶.

В качестве примера обратимся к истории семейного клана Рябушинских, восходящего к началу XIX в. В 1867 г. сыновья основателя дела – Павел и Василий – основали торговый дом в форме полного товарищества «П. и В. Братья Рябушинские». Фирма занялась промышленной деятельностью, открыв фабрики (бумагопрядильную, ткацкую, красильно-отбельную и др.) близ Вышнего Волочка. Однако процесс поиска оптимальной формы ведения деловых операций на этом не закончился. В 1887 г., после смерти брата, П. М. Рябушинский выделил из дела его наследников и реорганизовал торговый дом в паевое Товарищество мануфактур П. М. Рябушинского.

К концу XIX в. принадлежащие ему предприятия представляли собой жестко организованную и весьма эффективно функционирующую торгово-промышленную компанию. После смерти в 1899 г. П. Рябушинского его сыновья получили многомиллионное наследство. Они были держателями 1593 пая: Павел – 253, Сергей – 255, Владимир – 230, Степан – 255, Николай – 200, Михаил – 200, Дмитрий – 200. Старший из братьев – Павел – стал директором-распорядителем Товарищества⁷. Можно сказать, что преемственность капиталов сопровождалась у Рябушинских (и не только у них) преемственностью отношения ко всему торгово-промышленному делу. Тесные родственные и деловые отношения, дополненные единством религиозного чув-

⁵ Бурыйшкін П. А. Москва купеческая. М., 1991. С. 79.

⁶ Там же. С. 80.

⁷ Ананьич Б. В. Банкирские дома в России 1860–1914 гг. Л., 1991. С. 112.

ства (братья были старообрядцами), позволяли им не только сохранять, но и активно развивать доставшуюся от предков фирму. В 1902 г. Рябушинские создали собственный банкирский дом, после чего разделили «сферы интересов»: Павел, Сергей и Степан продолжили фабричную деятельность, Владимир и Михаил занялись банковскими операциями, Дмитрий увлекся научной работой, а Николай – сугубо личной жизнью⁸.

В литературе уже был отмечен тот факт, что единство, крепость семейных отношений обеспечивали рост богатства и влияния купеческих фирм; разобщенность, отсутствие тесных родственных связей влекли за собой упадок и банкротство в среде русских торговцев и промышленников⁹. Сошлемся здесь на примечательную ситуацию в семье купцов Полиловых, торговавших с начала XVIII в. в Орловской губернии, позднее – в Петербурге, при морском порте.

В начале XIX в. Т. В. Полилов, как и его предки, продолжал коммерческую деятельность, но вскоре торговые дела приняли печальный оборот. Многочисленное семейство Тихона после его смерти разделилось, и каждый из сыновей стал торговать отдельно. «Капитал вследствие раздела у них значительно сократился, и дела пошли настолько плохо, что некоторым из сыновей Тихона... пришлось поступить в приказчики к другим торговцам»¹⁰. В этой ситуации сохранение семейного торгового дела оказалось возможно только путем его перехода к одному из наследников – Е. Полилову. Семья последнего стала основой для складывания нового коммерческого предприятия, заявившего о себе в сфере внешнеторговых операций.

Примерно так же развивались события в семье купцов Лейкиных. По воспоминаниям Н. А. Лейкина, после смерти основателя фирмы его четыре сына «продолжали жить вместе при мачехе, но торговля в лавке была уже настолько плохо, обременена долгами и расстроена, что не могла

⁸ *Ананьич Б. В.* Банкирские дома в России 1860–1914 гг. С. 118.

⁹ См.: *Аксенов А. И.* Генсеалогия московского купечества XVIII века. Из истории формирования русской буржуазии. М., 1988.

¹⁰ *Полилов (Северцев) Г. Т.* Быт петербургского купечества в 1820–1840-х годах // Петербургское купечество в XIX веке. С.-Пб., 2003. С. 50.

питать их всех, и дяди мои уступили лавку отцу моему, как старшему и к тому же семейному, а сами, как холостые, поступили на службу приказчиками, и замечательно, – все трое к купцам-иностранцам»¹¹. Таким образом, старшинство по возрасту и наличие семьи становились определяющими факторами в наследовании и продолжении дела, тем более в условиях его кризисного состояния.

Семейное положение и состав семьи

Для стабильности торгово-промышленного дела, в том числе в плане его наследования, важное значение имела людность предпринимательской семьи. По имеющимся данным, во второй половине XIX в. средняя численность купеческих семей Рязани колебалась в пределах 5,6–6,3 человек¹², Барнаула – 5–6,5 человек¹³. В целом людность гильдейских семей по России имела сходные показатели. Следует отметить также стремление наиболее состоятельной и влиятельной части предпринимателей выйти за рамки традиционных купеческих объединений, в том числе за счет приобретения (более престижного по своему характеру) высшего городского сословного статуса – потомственного или личного почетного гражданства. По подсчетам А. Н. Боханова, предприниматели в начале XX в. составляли примерно 50–60% контингента потомственного гражданства¹⁴.

В связи с этим большой интерес представляет семейный статус промышленников и торговцев. Применительно к 1900 г. в Петербурге наблюдалось, во-первых, большее количество неполных семей у купцов – 10,5% (у почетных граждан – 6,5%) и, во-вторых, меньшее количество находящихся в браке – 29,5% (у почетных граждан – 38,1%). Соответственно, не состоявших в браке среди купцов, глав-

¹¹ *Лейкин Н. А.* Мои воспоминания // Петербургское купечество в XIX веке. С.-Пб., 2003. С. 126.

¹² *Кусова И. Г.* Рязанское купечество: Очерки истории XVI – начала XX в. Рязань, 1996. С. 115.

¹³ *Скубневский В. А., Старцев А. В., Гончаров Ю. М.* Купечество Алтая. Вторая половина XIX – начало XX в. Барнаул, 2001. С. 183.

¹⁴ *Боханов А. Н.* Крупная буржуазия России (конец XIX в. – 1914 г.). М., 1992. С. 51.

ным образом молодых людей, насчитывалось 60%, почетных граждан – 55,4%. Здесь следует пояснить, что для купеческих детей, находившихся под жесткой опекой родителей и набиравших делового опыта долгими годами, были характерны, как правило, поздние браки. Кроме того, смерть супруга, в силу традиционных моральных установок в женской купеческой среде, обычно не влекла для вдовы последующее замужество¹⁵.

Женщины-предприниматели

Значимая роль семьи в развитии отечественного предпринимательства в немалой степени определялась особым местом женщины в деловом мире России. Уже в XIX в. обычной практикой, соответствующей действующему законодательству, становится владение женщиной (или группой женщин) единоличным предприятием или торговым домом, а также ее нахождение на посту директора акционерной компании. К началу XX в. имеются данные о 206 женщинах в составе руководства акционерных обществ: из них 14 (6,8%) являлись председателями правлений и директорами-распорядителями, 159 (77,2%) – членами правлений, 33 (16%) – кандидатами в члены правлений. Из общего числа компаний 96% были образованы ранее на основе семейного дела¹⁶.

В условиях жесткой сословно-иерархической структуры российского общества сфера предпринимательства становится для женщины (замужней или вдовой) одной из немногих областей относительно «равных возможностей» с мужчиной. В большей мере это относилось к женщинам из средних и низших слоев населения, получивших реальную возможность не только самостоятельно заниматься мелкой торговлей, но и открывать довольно крупные промышлен-

¹⁵ Барышников М. Н. Петербургские предприниматели во второй половине XIX – начале XX в. (социальная структура, представительные организации, политические партии). С.-Пб., 2002. С. 86.

¹⁶ Барышников М. Н. Женщины в структуре российского предпринимательства в начале XX века // Факты и версии: историко-культурологический альманах. Исследования и материалы. Кн. 2. Из истории экономики. С.-Пб., 2001. С. 61.

ные, транспортные и посреднические фирмы, передавая их затем по наследству детям. Приведем здесь лишь некоторые имена: А. А. Евдокимова (Товарищество механической картонно-клеильной фабрики братьев А. и Н. Евдокимовых, Москва), Е. Г. Барсова (Товарищество Красносельской писчебумажной фабрики наследников К. П. Печаткина, Петербург), Е. В. Пономарева (Товарищество торговли железными и другими металлическими изделиями под фирмой «В. Г. Пономарев и П. П. Рыжов», Харьков) и др.

Необходимо отметить, что правовое положение женщин-глав купеческих семей имело ряд особенностей. Женщины – «начальники купеческого семейства», так же как и мужчины могли заниматься предпринимательской деятельностью в тех рамках, которые предполагала принадлежность к той или иной гильдии. Однако если такая женщина выходила замуж и продолжала выбирать гильдейское свидетельство на свое имя, то она не имела права причислить в состав своего семейства и, соответственно, в состав сословия, своего мужа. Кроме того, законодательство Российской Империи не запрещало каждому из супругов выбирать отдельное купеческое свидетельство на свое имя, чем неоднократно пользовались, например, сибирские купцы. Так, в 1887 г. одновременно выбирали гильдейские свидетельства 2-й гильдии томский купец Р. А. Бейлин и его жена. При этом последняя в «Ведомостях об объявивших капиталы по Томску на 1887 г.» указывалась дважды – первый раз в составе семьи своего мужа и второй раз – как самостоятельно выбиравшая свидетельство¹⁷.

Не меньшее значение имело право женщины самостоятельно распоряжаться своей долей семейного имущества. Приданое или имущество, приобретенное женой самостоятельно, считалось ее собственностью. Более того, супруги могли вступать друг с другом в сделки и обязательства как самостоятельные партнеры. В ряде случаев женщины могли самостоятельно вступать в гильдию и торговать от своего имени отдельно от мужей. Имеющиеся конфликтные ситуации предпочитали уладить в кругу семьи, чтобы не

¹⁷ Гончаров Ю. М. Купеческая семья второй половины XIX – начала XX в. М., 1999. С. 105–106.

подорвать репутацию семейного предприятия¹⁸. Впрочем, были и другие примеры. В частности М. А. Елисеева, оказавшись в конфликтной ситуации с мужем, известным предпринимателем, передала в 1912 г. на содержание своих детей капитал в 325 тыс. руб. Все попытки супруга в судебном порядке оспорить это решение оказались безуспешными¹⁹.

Иностранцы в России

Купцы-иностранцы представляли собой весьма яркое зрелище в деловой жизни России, по-своему четко отражая характер, содержание и формы отечественного предпринимательства в XIX — начале XX в. Компактность их проживания и ведения деловых операций в столицах дополнялась тесными семейно-родственными связями, существовавшими между ними и передававшимися по наследству. Как свидетельствовали в 1914 г. крупнейшие пайщики Товарищества российско-американской мануфактуры «Треугольник», «вплоть до последних лет оно (Товарищество. — авторы) оставалось собственностью все тех же нескольких семейств, с той лишь разницей, что постепенно вымирали отцы — иностранные граждане, и их сменяли дети, уже родившиеся в России и принявшие русское подданство»²⁰.

По мнению Н. А. Лейкина, «они в своем петербургском быту представляли собою нечто вроде особой секты со своими обычаями. Голландцев было пять-шесть фирм в Петербурге, и каждая состояла из нескольких хозяев-компаньонов. Почти все они были родом из местечка Альмелоо. Приезжали в Петербург холостыми, а женатые без жен, и только по прошествии нескольких лет женатым позволялось выписывать в Петербург жен. Холостые, по обычаю фирм, не смели жениться на русских, немках или вообще на женщине какой-либо другой национальности, кроме голландки, а так как в Петербурге голландок не было, то ездили для женитьбы к себе в Голландию... Все голландцы

¹⁸ Гончаров Ю. М. Купеческая семья второй половины XIX — начала XX в. С. 199.

¹⁹ Купечество и промышленность. 1912. Декабрь. С. 11.

²⁰ Российский государственный исторический архив. Ф. 23. Оп. 28. д. 2235. Л. 18.

были голландскими подданными, и не было случая в те времена перехода их в русское подданство, хотя некоторые из них, прожив долго в Петербурге, и русели... Состарившиеся выделялись фирмами и отправлялись с капиталом на родину на покой, а на свое место присылали каких-либо своих родичей, которые делались компаньонами. В конце пятидесятих годов из двадцати голландцев-гостинодворцев только трое жили в Петербурге с женами и семьями»²¹.

К упомянутым Лейкиным «пяти-шести» ведущим голландским фирмам относились прежде всего торговые заведения Крюйсов, Смелтов, Схоллов, Энгбертсов и Янсенев. Эти коммерческие предприятия считались старейшими в российской столице. Основанные еще в 1770-х годах, они управлялись к началу XX в. правнуками учредителей. Подобное «долголетие», надо заметить, было большой редкостью даже в столичном деловом мире.

Рассмотрим характер семейно-родственных отношений на примере купеческой династии Крюйсов. Еще в 1770 г. Клаас Ян Крюйс (совместно с компаньонами В. Янсенем и Я. Схоллом) открыл в Петербурге компанию «Схолл, Крюйс, Янсен и К^о»; с 1778 г. он возглавлял торговое предприятие под новым названием «Крюйс, Энгбертс и К^о»²². Фирма специализировалась на продаже в Гостином дворе голландского полотна, табачных изделий, курительных трубок и гастрономических товаров.

После смерти К. Я. Крюйса торговыми операциями занимались его сыновья Ян и Герхард. В 1815–1817 гг. в Петербург приехали сыновья Г. Крюйса – Бернард, Клаас и Йоханнес, и сын Я. Крюйса – Якоб Крюйс. В 1840 г. Й. Крюйс и Я. Крюйс основали собственный магазин в Гостином дворе. В царствование Николая I самостоятельными деловыми операциями занялся К. Крюйс, проживавший в Петербурге с сыновьями Яном и Бернардом, а также Хендриком (от 2-го брака). По линии последних деятельность этой голландской купеческой династии обрела второе дыхание.

²¹ Российский государственный исторический архив. С. 210.

²² *Мейусе К.* Русские голландцы. Начало и конец фризенфейнской колонии в Санкт-Петербурге 1720–1920 гг. С.-Пб., 1998. С. 29.

В 1860 г. купец 2-й гильдии Я. Крюйс открыл торговлю гаванскими сигарами и табаком под фирмой «Тен Кате и К°» (после смерти хозяина компании Корнелиса Тен Кате); в 1864 г. развернул собственную продажу табачных изделий в доме жительства на Невском пр., 28 под фирмой «Крюйс и К°». Проживал он там же с русской женой Александрой Петровной Овчинниковой и детьми от ее первого брака Иваном, Владимиром и Николаем.

В свою очередь его брат Б. Крюйс занимался с 1869 г. коммерческой деятельностью в Петербурге; с 1891 г. состоял нидерландским вице-консулом в Петербурге, а также был совладельцем торговой фирмы «Ява». В 1884 г. самостоятельную предпринимательскую деятельность начал сводный брат Яна и Бернарда Крюйсов – Хендрик Крюйс, развернувший торговлю какао, кофе, чаем и фаянсовой посудой под фирмой «Ява». Он жил в центре города, на Малой Морской улице, с женой А. Боом и детьми Йоханном, Клаасом, Фредериком и Герхардом Отто. После его смерти 28 декабря 1907 г. семейное предприятие было оформлено в торговый дом (товарищество на вере) с капиталом 4000 руб. Учредителями стали нидерландский подданный Бернард Крюйс и С. И. Авдеев (шурин Б. Крюйса). До 1917 г. фирме принадлежали восемь специализированных магазинов в Петербурге.

Развитие несемейных форм

Практика пореформенного периода свидетельствовала, что при всей значимости семейных отношений их оказывалось недостаточно для сохранения той атмосферы доверия и надежности, без которых была невозможна скольконибудь длительная хозяйственная деятельность. В тех случаях, когда потребности деловых операций превосходили возможности семейных предприятий и случайных партнерств, частные фирмы могли торговать и инвестировать только при наличии какой-то иной базы для взаимного доверия.

Рост деловой инициативы и инвестиций, наблюдавшийся во второй половине XIX – начале XX в., обусловил переход

к более высокой форме экономической организации, способной сформировать связи, эквивалентные семейным²³ — созданию товариществ на паях и акционерных обществ. В последних необходимое доверие, при сохранявшейся значимости семейно-родственных отношений, могло связывать посторонних друг другу людей. Такие доверительные отношения предполагали общее чувство деловой этики, и это последнее вряд ли могло быть заимствовано только из хозяйственной практики.

Источники этой общей нравственности проистекали из формировавшихся в «космополитической» деловой среде неформальных отношений, определявших солидарность, доверие и взаимопомощь среди коммерсантов различной этнической и конфессиональной принадлежности. Здесь можно говорить о тесной связи между торговлей и урбанизацией, которая помимо прочего проявлялась в развитии институтов торговли, промышленности и банковского дела²⁴. Примечательно, что несемейные формы организаций получали сравнительно быстрое распространение в крупных торгово-промышленных центрах России, где наличествовали необходимые ресурсы этнической и конфессиональной терпимости, а также знания и умения, достаточные для создания подобных фирм.

В целом рыночные отношения в царской России являли собой структуру, охватывающую различные институты, в том числе и семью, традиции и ценности которой оказывали самое непосредственное влияние на содержание и направленность развития отечественного предпринимательства. Крепость семейно-родственных уз повышала институциональную уверенность и, соответственно, снижала затраты по деловым операциям в условиях нестабильной социально-экономической и политической ситуации в стране в XIX — начале XX века.

²³ См. применительно к истории других стран: *Розенберг Н., Бирдцелл Л. Е.-мл.* Как Запад стал богатым. Экономическое преобразование индустриального мира. Новосибирск, 1995.

²⁴ См.: *Предпринимательство и городская культура в России. 1861–1914:* У. Брумфилд, Б. Ананьич, Ю. Петров. М., 2002.

«ДОРОЖНАЯ КАРТА» БИЗНЕСА

Все альянсы в бизнесе, вне зависимости от условий заключения союза, проходят пять этапов совместной деятельности. Длительность каждого этапа может различаться от случая к случаю, но последовательность их прохождения для всех одинакова.

I. «Без тебя мне лететь с одним крылом»

В начальной стадии отношения партнёров по бизнесу отличаются большой степенью доверия, как правило, они постоянно нуждаются друг в друге и даже иногда «влюблены по уши». Рассказывая своим друзьям и знакомым о начавшемся предприятии, они склонны подчёркивать единство цели и полное совпадение интересов и взглядов на бизнес. Обнаруживаемые небольшие различия в подходах в проведении первоначальных операций кажутся несущественными и вписываются в формулу: «Сегодня мы прекрасно понимаем друг друга». Постоянная и интенсивная работа по укреплению только народившегося бизнеса перекрывает практически все спонтанно возникающие проблемы.

Совет автора: наслаждайтесь эйфорией первого периода, но помните, что такое эмоциональное состояние не может и не будет длиться вечно. Зато будет что потом вспомнить и рассказать или детям, или студентам. Когда упоение от первых успехов делового партнёрства начнёт спадать, не переживайте: личные симпатии — отнюдь не тот «универсальный клей», который держит партнёров в бизнесе.

II. «Где была моя голова?»

Рано или поздно приходит понимание реальности. Становится очевидной разница в характерах, взглядах, позиции и т. д. Усугубляет дело и то, что бывшие личные симпатии потихоньку сходят на нет. К тому же именно в этот период совместного бизнеса партнёры, как правило, начинают сталкиваться с финансовыми (рыночными) проблемами, а также пытаются перераспределить между собой функции и обязанности.

© ЭКО 2004 г.



Совет автора: обнаружив существенные разногласия между вами — не паникуйте и не впадайте в уныние. Помните, что они неизбежны, и тот факт, что они возникли, — ещё не признак того, что вы сделали ошибку в выборе партнёра. Это признак того, что пришла пора для творческой диверсификации по наладке вашего бизнеса. Главное, чему вам нужно научиться, — конструктивно решать конфликтные ситуации. Не «режьте по живому» и не упускайте из виду задачу придать «второе дыхание» вашему совместному бизнесу. Если есть возможность, не стесняйтесь обратиться за помощью к профессиональным консультантам.

III. «Будь или не будь, но будь со мной»

Как бы ни предостерегали людей от бессмысленности намерений изменить других вообще и своих партнёров по бизнесу в частности, они всё равно начинают это делать — до тех пор пока не убеждаются на собственном опыте в бесплодности и разрушительности подобных попыток. В результате одни заводят параллельный бизнес или идут на разрыв, другие всё-таки решают сохранить бизнес.

Главными причинами не разрушать имеющийся бизнес являются: финансовый расчёт, страх остаться один на один с неотрегулированным рынком, обычная человеческая инертность. Иные просто смиряются с тем, что им не повезло и в лучшем случае находят себе в этом бизнесе тихую нишу (уходят на вторые роли). Гораздо разумнее поступают те, кто пытается найти пути для реорганизации — приемлемой и удовлетворяющей обоим участникам деловой жизни.

Совет автора: все союзы проходят через штормовые периоды, однако впереди вас вполне может ожидать «луч солнца золотой». Именно сейчас вы как никогда нуждаетесь в профессиональном консультанте — в свежем взгляде на ваш бизнес со стороны.

IV. «...То, что вышло, то и полюбила»

Отличительная черта этого периода — принятие партнёрами того факта, что они не могут и не должны во всём соглашаться друг с другом. Постепенно они находят пути для мирного делового сосуществования. А главное, каждый из них начинает понимать, что не

только другой, но и он сам не такой уж подарок. Неизбежные конфликты становятся менее частыми и менее интенсивными. Партнёры, наконец, убеждаются в том, что их лучшие черты просто неотъемлемы от худших, и единственное возможное решение — это принятие партнера целиком, таким, как он есть.

Совет автора: не успокаивайтесь на достигнутом и помните о «трёх китах», на которых держатся все стабильные союзы: дела и отдых — вместе, откровенно обо всём, чувство «прикрытой спины».

V. «Мой самый надёжный друг»

Этот период можно назвать заслуженной наградой за прошлые мучения и труды. Оглядываясь назад, партнёры видят свою общую историю и испытывают чувство выполненного долга. В конце концов каждый из них научился ценить тот факт, что они — разные. Прошло немало времени: уже устоявшийся бизнес, офис в приличном месте, видная секретарша, автомобиль соответствующей марки, подросшие дети. Круг замыкается.

Послесловие автора: теперь ваша главная забота — ваше собственное здоровье и активный образ жизни. Если в этом отношении с вами всё будет в порядке, вы и сами будете счастливее, и окружающим будет с вами легко.

В. И. ЗАХАРЧЕНКО,
Одесса

0131-7652. «ЭКО». 2004. № 7. 1-192.

Художественный редактор В. П. Мочалов.
Технический редактор Г. Х. Гайнутдинов.

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика
Лаврентьева, 17. Тел./факс: (8-383-2) 34-19-25, тел. 34-19-35;
E-mail: eco@ieie.nsc.ru

© Редакция журнала ЭКО, 2004. Подписано к печати 23.06.04.
Формат 84х108 1/32. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1.
Усл. кр.-отт. 19,1. Уч.-изд. л. 10,1. Тираж 2550. Заказ 219.

Сибирское издательско-полиграфическое
и книготорговое предприятие «Наука»
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

Как обезьяны демонстрируют основные понятия о человеке

Клетка. В ней пять обезьян. К потолку подвешена связка бананов. Под ними лестница. Проголодавшись, одна из обезьян подошла к лестнице с явным намерением достать банан. Как только она дотронулась до лестницы, вы открываете кран и со шланга поливаете всех обезьян очень холодной водой. Проходит немного времени, и другая обезьяна пытается полакомиться бананом. Те же действия с вашей стороны.

Отключите воду.

Третья обезьяна, одурев от голода, пытается достать банан, но остальные хватают ее, не желая холодного душа. А теперь уберите одну обезьяну из клетки и замените ее новой обезьяной. Она сразу же, заметив бананы, пытается их достать. К своему ужасу, она увидела злые морды остальных обезьян, атакующих ее. После третьей попытки она поняла, что достать банан ей не удастся. Теперь уберите из клетки еще одну из первоначальных пяти обезьян и запустите туда новенькую. Как только она попыталась достать банан, все обезьяны дружно атаковали ее, причем в их числе и та, которую заменили первой (да еще с энтузиазмом).

И так, постепенно заменяя всех обезьян, вы придете к ситуации, когда в клетке окажутся пять обезьян, которых водой вообще не поливали, но которые не позволят никому достать банан.

Почему?

Потому, что здесь так заведено!

По материалам Интернета

